مسرد التداولية

الأستاذ الدكتور
مجيد الماشطة

مدرس مساعد
أمجد الركابي





مسرد التداولية

الاستاذ الدكتور
مجيد الماشطة

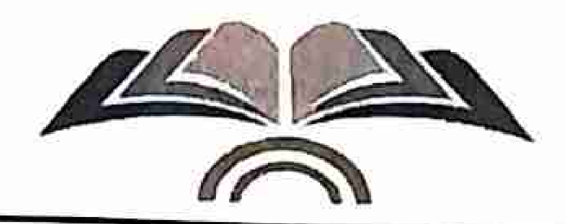
مدرس مساعد
أمجد الركابي

الطبعة الأولى

2018م - 1439هـ



دار الرضوان للنشر والتوزيع - عمان





للنشر والتوزيع

رقم التصنيف: 412

مسرد التداولية

مجيد الماشطة، أمجد الركابي

الواصفات: /اللسانيات// اللغة العربية/

رقم الإيداع لدى دائرة المكتبة الوطنية (2017/6/2942)

ISBN 978-9957-76-558-3 ردمك

المملكة الأردنية الهاشمية

عمان – الأردن – العبدلي – شارع الملك حسين

قرب وزارة المالية – مجمع الرضوان التجاري – رقم 118

هاتف 4611169 6 962+ هاتف 4616436 6 962+ فاكس 4616435 6 962+

ص ب 926141 عمان 11190 الأردن

E-mail: info@daralredwan.com

www.redwanpublisher.com

الفهرس

الفهرس

مسرد التداولية

هذا المسرد

مع الاهتمام الحالي المتزايد في كل اللغات المعروفة بالتداولية وبتحديد موقعها بين الحقول الأخرى مثل اللسانيات وعلم النفس والفلسفة، أو بوضع الحدود الفاصلة بينها وبين علم الدلالة، يرد هذا المسرد ليسد جزءاً يسيراً من الفراغ الحاصل في اللغة العربية بخصوص هذا الحقل، وليشكل إضافة نوعية إنْ شاء الله، إلى ما هو مكتوب فعلاً فيها. وليميز عن المكتوب فيها، اختار هذا المسرد أنْ يعتمد المراجع الانكليزية فقط، بما في ذلك المراجع الانكليزية التي سطرتها أياد عربية، من غير تقليل لما هو مكتوب بالعربية.

وقد راعى المسرد في تسلسله نشأة التداولية والتعريف بمصطلحاتها ومفاصلها ثم تحديد علائقها بالحقول الأخرى وتبيان السر في تزايد أهميتها حاليا.

ولما كان المفهوم الحديث لهذا الحقل المعرفي قد ولد ونشأ في الغرب وجاءت نظرياته ومفاهيمه باللغات الغربية، لم يكن أمر نقله إلى الوسط العربي بالأمر الهين.ان أكثر ما نتوفر عليه من دراسات في هذا الميدان منقول عن الغرب بلغاته المختلفة (الانكليزية والفرنسية خاصة)، الأمر الذي جاء بمشكلة الجهاز المفاهيمي إلى الواجهة. ويرى الدارس لهذا المجال إرباكاً حقيقاً في تراجم المصطلحات إذ تنعدم الرؤية الموحدة لترجمة أو تعريب الجهاز المفاهيمي للتداولية. وإدراكاً لهذه المشكلة خصص في نهاية هذا الكتاب باباً عن أشكال ترجمة المصطلحات الأساس.

وسنكون ممتنين لو تفضلت أيها القارئ الكريم مشكوراً بإبداء ملاحظاتك وتصحيحاتك لكي نأخذ بها مع الإشارة إليك طبعاً في الطبعة القادمة أن قدر للطبعة القادمة أن ترى النور!

ومن الله التوفيق

المدرس المساعد أمجد الركابي | الأستاذ المتمرس الدكتور مجيد الماشطة

07806530925 | 07728830842

amjed.linguist@gmail.com | majeed.almaashta@yahoo.com

1

مسرد التداولية

نشأة التداولية

التداولية بوصفها دراسة استعمال اللغة ومستعملي العلامة في المواقف تعد مجالاً دراسيًا جديدًا يُضاف إلى علوم اللغة أرسى أسسه الفلاسفة ومنظرو أفعال الكلام مثل لودفيغ فتغينشتيان Ludwig Wittgenstein و جون ل. اوستن John L. Austin و جون ر. سيرل John R. Searle و باول غرايس Paul Grice. وباعتماد هذا الشكل الجديد من النشاط البشري في ميدان دراسة اللغة أراد الفلاسفة واللغويون ان يتجاوزوا الدراسة الضيقة للغة بوصفها منظومة مغلقة تُحلل وسيلة وغاية. أمست التداولية منذ سبعينيات القرن العشرين بؤرة اهتمام لدى الكثير من الباحثين ليس في علم اللغة فحسب بل في مجالات دراسة التواصل وتحليل الخطاب وتحليل الحوار وعلم النفس والعلوم الاجتماعية والذكاء الصناعي ودراسة العلاقة بين اللغة والإدراك أيضًا. وهكذا مدَّ علم اللغة بسطته تدريجياً في النصف الثاني من القرن العشرين، من العلامة إلى استعمال اللغة في المواقف الاجتماعية ومن الجملة إلى استعمال التفوه في السياق.

بعد نصف قرن من هذا التمدد اتضح ان المنظور التداولي في اللغة والتفاعل الاجتماعي والذهن كان موجودًا فعلًا قبل ان يُروج له أوستن في القرن العشرين. وسنسرد هنا تاريخ التداولية مركزين على كشف جذور التوجهات المختلفة نحو التداولية في الوطن العربي وأوروبا وأميركا. قد سبق العرب غيرهم في هذا المجال، أما الغرب فلهم خمس مدارس مختلفة هي: (1) المدرسة البريطانية التي انبثقت عن فلسفة اللغة العادية Ordinary Language Philosophy على يد كُلّ من فتغينشتاين واوستن وسيرل والتي هيمنت على هذا الحقل المعرفي ليومنا هذا. و(2) المدرسة السياقية والوظيفية البريطانية و(3) المدرسة الفرنسية التي قامت على نظرية اللفظ Theory of Enunciation و(4) المدرسة الألمانية التي ارتبطت بحركة النظرية النقدية وأرادت ان تكون دراسة التداولية جزءًا من نظرية عامة للفعل التواصلي. وارتبط هذا التراث الغربي ودُمج بطرق مختلفة بتطور المدرسة الخامسة (5)

فلسفة الذرائعية وهي فلسفة جديدة ظهرت في الولايات المتحدة الأميركية في النصف الثاني من القرن التاسع عشر ونتج عن هذا التراث الانفلاق الثلاثي للسيمياء: النحو Syntax، والدلالة Semantics، والتداولية Pragmatics.

وتمتد جذور كل هذه التوجهات الغربية إلى العصور القديمة، لعلم البيان. كما انها بنيت جميعها، وبدرجات مختلفة، على فلسفة ايمانويل كانتس Immanuel Kants، أي فلسفة الفاعل الفعال (المبهم) Subject (Transcendental) Active، وفلسفة الفعل السيمياني Semiotic Act لجون لوك John Locke.

يمكن ان تدرس أنماط التفكير التداولي هذه بوصفها تراثًا تاريخيًا ويمكن ان تُحلل أيضًا أطراً نظرية تجتمع حول مفاهيم تداولية معينة. وهذه المفاهيم هي:

1. **المدرسة البريطانية**: أفعال الكلام، المعنى، الاستعمال؛ المعنى، القصد.
2. **المدرسة السياقية والوظيفية البريطانية**: السياق، الوظيفة، الموقف (أي المقام أو محيط الخطاب).
3. **المدرسة الألمانية**: عاملية الفاعل (المبهم)، الحوار، الضمائر.
4. **المدرسة الفرنسية**: الذاتية، مؤشرات الذاتية، الإشاريات، اللفظ.
5. **المدرسة الأميركية**: المعنى بوصفه فعل، علاقة العلامة الثلاثية.

ولا ينبغي أن يُنظر إلى هذا التراث بوصفه تراثًا مينيليثيًا غير متغير وغير متداخل ببعضه، إذ تطورت منذ سبعينيات القرن الماض العديد من الطرائق التي تناولت استعمال اللغة ومنها التداولية الاجتماعية على يد ياكوب مي Jakob May والطريقة الوظيفية النظامية على يد مايكل هاليدي Michael A. K. Halliday وضروب عديدة في تحليل الخطاب (النقدي) وأحدثها المنهج التداولي-النقدي في تحليل الاستعارة.

يُزعَمُ عادة ان اللغة دُرِست نظاماً متعاضياً Organism في القرن التاسع عشر ومنظومةً System في القرن العشرين. ان هذا الزعم لا يترك متسعًا كبيراً لدراسة اللغة في الاستعمال أو في السياق أو دراسة العلاقة بين اللغة والحدث. إذا ما نظرنا إلى حقول المعرفة المتاخمة لعلم اللغة كالفلسفة وعلم ا لنفس وعلم الاجتماع والسيمياء يمكننا عندئذ ان نكتشف ان جذور التفكير التداولي تمتد إلى القرن التاسع عشر ومطلع القرن العشرين. وقد أثرت هذه الحقول المعرفية في شراريب علم اللغة الرسمي فأقدحت التبصر التداولي في التفكير اللغوي نفسه، خاصة فيما يتعلق بدراسة المعنى.

ان هؤلاء اللغويين الذين اهتموا بدراسة المعنى واستعمال اللغة ولم يقصروا دراستهم على التغير الصوتي (كما فعل زملاؤهم الذين تخصصوا في اللسانيات التأريخية-المقارنة) قد توجهوا إلى مصدر إلهام تداولي قديم ألاّ وهو علم البيان. منذ العصور الوسطى بل ومنذ القدم كان علم البيان جزءاً لا يتجزأ من الدرس اللغوي إلّا ان اللسانيين الذين اختصوا باللسانيات التأريخية- المقارنة سعوا جاهدين لينصبوا علم اللغة علماً مستقلاً بالتركيز حصراً على دراسة قواعد اللغة دون غيرها وبذلك عزلوه عن دراسة اللغة في الخطاب (علم البيان) وعن المنطق. وبالمقابل، وفي ضوء دراستهم للمعنى والخطاب قام اللغويون والفلاسفة ممن لم يسيروا في ركب علم اللغة التأريخي-المقارن بالإفادة من بعض المفاهيم الموروثة عن علم البيان (مثل التشبيه وغيره) وموقف الخطاب، والتفاعل بين الملقي والمتلقي وثلاثي النحو والمنطق وعلم البيان نفسه.

ويرى المفكرون التداوليون في كل العصور ان وظيفة اللغة لا تنحصر في تمثيل القضايا الصحيحة والخاطئة بل انها تستعمل للتأثير في الآخرين بطرق معينة وللتواصل مع الآخرين وللتأثير في الآخرين وجعلهم يعملون بطرق معينة، وبعبارة أخرى، انها تستعمل لتغيير العالم. لهذا السبب نجد ان اوستن رفض فلسفة اللغة التي جاء بها مناطقة الفلسفة الواقعية.

التبصرات التداولية الأولى

1. التداولية في التراث العربي

في التراث العربية إشارة واضحة إلى ما يعرف اليوم بأفعال الكلام وذلك ضمن نظرية الخبر والإنشاء. ومن النحاة والبلاغيين الذين تعرضوا إليها أبو بشير عمرو بن قنبر المعروف بسيبويه في القرن الثاني الهجري وعبد القاهر الجرجاني في القرن الخامس الهجري وأبو يعقوب السكاكي ورضي الدين الإستراباذي في القرن السابع الهجري ومحمد بن علي الجرجاني وجلال الدين الخطيب القزويني في القرن الثامن الهجري والشريف علي بن محمد الجرجاني في القرن التاسع الهجري وسعد الدين التفتازاني في القرن الثامن الهجري وكذلك بعض الفلاسفة والمناطقة الذين بحثوا في الاعتبارات المنطقية المتصلة بالمُركّبات التامة، وتمييز الخبرية منها عن غير الخبرية، من أمثال: أبي نصر الفارابي في القرن الرابع الهجري ونجم الدين الكاتبي القزويني والقاضي عبد الجبار الهمذاني المعتزلي وأبي علي بن سينا في القرن الخامس الهجري وقطب الدين الرازي في القرن الثامن الهجري وغيرهم.

وهنا يؤكد صحراوي أن ظاهرة الأفعال الكلامية قد بُحثت في التراث العربي من قبل طوائف متعددة، غير ان البحث فيها:

لم يكن مقصوداً دائماً لذاته ولكن كثيراً ما قُصد به غيره فاتخذت الظاهرة – من ثم – وسيلة لا غاية، وجُعلت مدخلاً لفهم علوم أخرى، وهي علوم غير لغوية في الغالب.

(صحراوي، 8:2005)

2. التداولية في التراث الألماني

قوض كانت Kant النظرية التمثيلية في اللغة وأعطت نظريته المتعلقة بالقوى التنظيمية الفاعلة في العقل الدافع لفلسفة لغوية مبنية على الأفعال الذهنية عند المتكلم والسامع. ظهر تأثيره بشكل خاص في أعمال كل من جوهان سيفرن ڤاتار Johann Severin

Valar و أوغست فريديناند بيرنهاردي August Ferdinand Bernhardi ويلفلم فون همبولدت Wilhelm von Humboldt التي نشرت في العقدين الأولين من القرن التاسع عشر- استبدل هؤلاء المفكرون وبشكل تدريجي الدراسة اللغوية لعلاقة الفاعل بالفاعل بالدراسة الفلسفية لعلاقة الفاعل بالمفعول به وبهذا طوروا منهجاً حوارياً في دراسة اللغة. يكشف لنا الاقتباس التالي عن أحد أعمال فاتار هذا التوجه والذي طور فيه مفهوماً تداولياً للعلامة (متأثرا بسيمياء لوك وفلسفة لامبرت Lambert في اللغة):

ويمكن ان نعرف هذه المفاهيم [العلامة وغيرها] في ضوء دراسة: (1) الذات الدال، (2) الذات الذي يدل عليه الدال، (3) غرض الدلالة، (4) النجاح، تبادل هذا الغرض، (5) العلامة بوصفها الأداة، (6) المدلول. (فاتار، 1801: 137)

ويضيف همبولدت عن دراسة الحوار:

إن للثنائية دوراً في اللغة يفوق أهمية دورها في أي مكان آخر، فكل الكلام يعتمد على الحوار، فيه يفترض المتكلم وجو د المخاطَب بوصفه الشخص الواحد المواجه له، حتى وإن كان هناك أكثر من شخص حوله. (همبولدت، 1827: 137-138)

وقد ركز التراث التداولي الألماني خلال النصف الثاني من القرن التاسع عشر- أكثر على دور السامع وعلى فهم اللغة في الموقف وقد يكون هذا نتيجة لتأثير التراث الهيرومنطيقي.

3. التداولية في التراث الانكليزي

قُوضت النظرية التمثيلية في اللغة في انكلترا عن طريق أعمال مدرسة فلسفة الحس السليم الاسكتلندية، وخاصة أعمال توماس ريد Thomas Reid. ويذكر ريد ان أرسطو كان مصيب في قوله:

إلى جانب الكلام الذي نسميه إخباراً Proposition وهو إما صادق أو زائف، هنالك أنواع أخرى لا صادقة ولا زائفة كالدعاء والتمني، ويمكن ان نضيف إليها أيضاً الاستفهام والأمر والاتفاق وغيرها كثير. (ريد، المجلد الثاني، 1872: 692)

ولكن طبقاً لريد فان أرسطو لم يكن على صواب في استبعاده دراسة أفعال الكلام هذه مبرراً ذلك بقوله ان "السؤال والأمر والوعد يمكن ان تحلل شأنها شأن الإخبار إلا اننا لا نجد ثمة محاولة في هذا المضمار" (ريد، 1872المجلد الأول، ص 245).

لهذا نرى ان ريد طور نظرية فلسفية في المعنى وأخرى في أفعال الكلام تتكيف مع أنواع الجمل هذه وأكد ان هذه الأنواع الأخرى ما هي إلا 'عمليات اجتماعية' في جوهرها خلافاً للجمل التصريحية لأن نجاحها يعتمد بالضرورة على فهم الآخرين لها. ويُذكر ان آراء ريد في اللغة انتشرت وعلى نحو واسع من اسكتلندا إلى انكلترا والولايات المتحدة الأمريكية وفرنسا.

ولما ركز ريد على أفعال الكلام بوصفها أفعالاً اجتماعية وبهذا ساهم في نظرية أفعال الكلام بشكل خاص، طور الفيلسوف وأستاذ الخطابة بينيامين همفري سمارت Benjamin Humphrey Smart نظرية سياقية في دراسة المعنى ساهمت في تطوير النظرية العامة للعلامات والتداولية الأولى. واعتمد سمارت في دراسته للسيماتولوجيا Sematology تقسيم لوك الثلاثي للمعرفة: (1) الفيزياء Physicology ويقصد بها دراسة الطبيعة و (2) Practicology وهو دراسة السلوك البشري و(3) السيماتولوجيا أي استعمال العلامة للإشارة إلى المعرفة البشرية. تناولت دراسته العلامات التي يبتدعها العقل ويستعملها لكي يدير سلسلة التفكير والاستنتاج مستقلاً عن التجارب الواقعية. ويرى سمارت ان السيماتولوجيا (وهو ما أطلق عليه مورس Morris لفظ السيمياء Semiotics لاحقاً) يتألف من ثلاثة أجزاء: النحو والمنطق وعلم البيان. وفي هذه الأجزاء الثلاثة يعتقد سمارت ان العلامات لا تعني الأفكار بل انها تستعمل لتعني شيئاً في سياق ويستشهد هنا باقتباس يأخذه عن أحد فلاسفة الحس السليم وهو الاسكتلندي دوغالد ستيوارت Dugald Stewart وهو من اتباع ريد أيضاً:

> وحينما نتفحص كلماتنا كُلاً على حدة فانها تبدو غير ذات قيمة كما حروفها التي تكون منها تماماً. فهي تكتسب معناها عن ارتباطها أو علائقها بما تشير إليه.
>
> (ستيوارت، 1860/1854: 154-155)

4. التداولية في التراث الفرنسي

كـان للـوك ومـن عارضـه صـدى مهـم في فرنسـا إذ أسـس ايتـين بونـو دي كانديلاكEttinneBonnot de Condillac والمذهبيون فلسفتهم في اللغة على نظريتيه التمثيلية والتجريبية ورأوا ان في اللغة منظومة من العلامات تعمل على تمثيل الأفكار والأحاسيس. بعد الثورة الفرنسية التي اشترك فيها المذهبيون وخلال عصر التجديد الفرنسي هوجمت فلسفتهم الشهوانية (شبه المادية) في اللغة على يد الفلاسفة وعلماء النفس الفرنسيين من أمثال فيكتور كـوزن Victor Cousin و ثيـودور جـوفرويTheodore Jouffroy ومـاين دي بـيران Maine de Biran الذين ألهمتهم فلسفة كانت وفلاسـفة الحـس السـليم في اسـكتلندا وانكلـترا. واعـتماداً على هذه النظريات ومفهوم الأفعال الاجتماعية لريد صاغ أدولف غارنرAdolph Garner عـام 1850 نظريـة في أفعـال الكـلام (الأمـر والوعـد مـثلاً) أظهـرت الجوانـب الاجتماعيـة في هـذه الأفعال، أي التفاعل بين (قصد) المتكلم و(فهم) السامع والموقع الاجتماعي للخطيب في سياق الخطاب ولكن لسوء الحظ مرت نظرية غارنر دون ان ينتبه لها أحد. وجاء فيلسـوف القضـاء أدولف ريناتشAdolph Reinach في بداية القـرن العشـرين بنظريـة مشـابهه لهـا لكنهـا أكـثر تفصيلاً سمى فيها أفعال الكلام 'الأفعال الاجتماعية' على غرار ما فعل ريد، واعتمد فيها جزئياً على فلسفة الظاهراتية لإدموند هزرل Edmund Husserl.

التداولية بين عامي 1850 و 1930

حلَّ علم النفس العقلي والواقعي الذي جاء بـه هيبوليتتـاين Hippolyte Taine محـل فلسفة كوزن في فرنسا تدريجياً. في ألمانيـا أيضـاً، أصبح علـم الـنفس، وتحديـداً علـم الـنفس الرياضي لفريدرك هيربرت Fredrich Herbart أكثر أهمية من الفلسفة في إسناد دراسة طبيعـة اللغة. وقد اقترح هيربرت ان اللغة لا يمكن ان تفهم إلّا في سياق نشاط الإنسـان بشـكل عـام، وهذا رأي كرره ويليم دوايـت ويتنـي William Dwight Whitney في الولايـات المتحـدة الـذي أكد أيضاً على البعد الاجتماعي للغة. وفي الدنمارك كرر جوهان نيكولاي مادفغ Johan Nicolai

Madvig الرأي عينه مؤكداً دور السياق وتكرر نفس الشيء في ألمانيا على يد فيليب ويغنر Philipp Wegner الذي لم يكتف بدراسة اللغة في السياق بل تعداها إلى دراسة ما أسماه فعل الكلام الحواري Dialogic Speech Act (ما أطلق عليه غرايس فيما بعد التضمينات الحوارية). حلل ويغنر على سبيل التمثيل التصريحات الإيجازية (وقع فيها حذف) Elliptical Statements التي تؤدي وظيفة الأمر:

في الجملة أحادية الكلمة 'خادمي' لا تقدح الصورة المجردة تمثيل الحقائق ان: (1) شخصاً ما يأمر بفعل، (2) ماهية الفعل، (3) ومن عليه أن يؤدي الفعل. لا يمكن ان يستنتج كُلّ هذا إلا من الموقف والايحاءات. وكُلُ ما تستحضره صورة الكلمة هو تمثيل الشيء المحدد الموجود في ذهن المتكلم بصورة شيء. (ويغنر، 1921: 9-10)

اما هيمان ستينتهول Heymann Steinhal وهو أحد أشهر علماء النفس اللغويين في القرن التاسع عشر من أتباع همبولدت وهيربرت فانه لم يساهم بشكل مباشر في النظرية التداولية ولكنه طور نظرية أصيلة في اللغة والمعنى مبنية على مفهوم النشاط النفسي Psychological Activity.

وأسس بريل Breal لدراسة الذاتية Subjectivity والإشاريات Indexicality وأسس كذلك منهجاً وظيفياً في دراسة اللغة. في بداية مشواره مع علم اللغة وخلال تقديمه لعلم اللغة التاريخي-المقارن في فرنسا انتقد بريل دراسة هذا العلم للصيغ اللغوية دونما وظائفها إذ اعتقد ان الوظيفة هي القوة الأساس في تغير اللغة وان الصيغ اللغوية لا تتغير في لفظها ومعناها من تلقاء نفسها وإنما مستعملي اللغة يوظفونها لأداء وظائف معينة في خطاب وفي موقف معين. وهناك آخرون آمنوا بهذا المنهج في فرنسا بعضهم علماء نفس مثل فريدرك بولهان Fredric Paulhan و هينري ديلاكروكس Henri Delacrox واللغوي الطبيب يوجين بيرنارد ليروي Eugene Bernard Leroy. جاء بولهان بنظرية صريحة في أفعال الكلام في سياق نظرية الوظائف اللغوية يمكن مقارنتها بنظرية الألماني كارل بوفلر، يقول فيها:

لفهم كلمات عبارة 'انها تمطر' يكفي، شعوريا أو نصف شعوريا، ان اخذ مظلتي معي حينما أريد ان أخرج. إذا ما تصرفت بهذه الطريقة عندها يمكنني ان أقول اني فهمت كلمات 'انها تمطر' فعلاً، حتى وإن لم أربطها بأي صورة تمثلها هذه الكلمات. (بولهان، 1886: 47)

هذا ولم يدرس بريل اللغة بوصفها منظومة علامات فحسب بل درسها بوصفها تعبيراً عن الفرد المتكلم الذي يستعملها للتعبير عن مشاعره ومعتقداته ورغباته، أي انجاز أفعال الكلام.

تأثر الوظائفيون الألمان ومنظرو أفعال الكلام في نهاية القرن التاسع عشر ومطلع القرن العشرين خاصةً انتون مارتي Anton Marty و بفلر باللغويين العقلانيين من أمثال ويتني ومادفغ وويغنر وبيرل من جهة، وبالتطورات الجديدة في علم النفس من جهة أخرى كعلم النفس الوصفي الذي طوره فرانز برينتانوFranz Brentano والجشتالت وعلم النفس الظاهراتي وكذلك تطور السلوكية الاجتماعية.

جاء بفلر بالنظرية التداولية الأكثر تفصيلاً في المانيا. يقع في مركز هذه النظرية مخطط Organin الذي وضع فيه العلامة اللغوية في سياق استعمالها، كما ضم إلى ذلك المخطط المتكلم والسامع. وطور هذه النظرية الوظيفية-السيميائية لغويون من أمثال إرونكوشميدرErwin Koschmieder وألفونزنهرنغ Alfons Hehrong وفلاسفة من أمثال كارل-اوتو آبل Karl-Otto Apel و جورغن هابرماس Jurgen Habermas. هذا وطور كوشميدر أولى نظريات الانجازيات Performatives في ألمانيا والتي يمكن مقارنتها بنظرية اوستن.

أشار كوشميدر منذ عام 1929 إلى ظاهرة نحوية ملفتة للنظر عن الزمن Tense والجانب Aspect قادته إلى افتراض حالة تطابق جديدة. درس كوشميدر مرادف جملة 'أنا ومن هنا أباركك' في اللغة العبرية أشار إلى ان في مثل هذه الأمثلة تظهر الأحداث في التفوه نفسه، أي ان يتطابق الحدث والتفوه، واستعمل كذلك المثال عينه الذي استعمله اوستن لاحقاً:

أنا وبموجب صلاحيتي أفتتح الاجتماع (أي أعلن افتتاح الاجتماع)

إذ أشار إلى ان جملة 'أنا وبموجب هذا اكتب رسالة' غير ممكنة.

وتأثر عالم النفس جورج فريدرك ستاوت George Fredrick Stout بهربارت وبرنتانو وكانت الذي أخذ عنه نظرية القوى التنظيمية الفاعلة عند الفرد في فهم العالم وطبقها على الفرد عند استعمال اللغة. وضع ستاوت نظرية سياقية في اللغة واهتم بشكل خاص بحساسية السياق في مفاهيم الفاعل والخبر وبذلك تحدى التحليل اللغوي المبني على المنطق فقط.

وقد كان لأعمال بولهان وستاوت صدى عند الفيلسوفة ليدي فيكتوريا ويلبي Lady Victoria Welby التي أسست بعملها عن المعنى مدرسة التداولية الانكليزية والهولندية والتي أعطت فيها الأهمية للسياق واستعمال اللغة وحدث الكلام بأكمله (بما في ذلك قصد المتكلم وفهم المستمع).

في السني الاولى من القرن العشرين كان لفكتوريا ويلبي اتصال بأبي البراغماتية Pragmatism والسيمياء Semiotics الفيلسوف الأميركي تشارلس ساندرز بيرس Charles Sanders Pierce. ورث بيرس مصطلح Pragmatisch عن كانت. اشتق نظيره عالم النفس البراغماتي (الذرائعي) ويليم جيمس William James لفظ البراغماتية (الذرائعية) Pragmatism من اللفظ الاغريقي Pragma ومعناه 'الممارسة' أو 'العمل' وبينما أصبح مصطلح بيرس Pragmaticism (تمييزاً عن مصطلح جيمس) جزءا من السيمياء، أي نظرية العلامة والمعنى العامة، أصبح مصطلح جيمس Pragmatism جزءاً من علم النفس ونظرية الحقيقة.

متأثراً ببعض مبادئ البراغماتية واوغدن Ogden ونظرية العلامات والرموز لريتشاردز Richards وبعض التطورات في الفلسفة الواقعية المنطقية والسلوكية قَسّم الأميركي تشارلس موريس Charles Morris السيمياء إلى:

الدلالة وهو دراسة العلاقة بين الكلمات والعالم،

والنحو وهو دراسة العلاقة بين الكلمات والكلمات،

والتداولية وهي دراسة العلاقة بين الكلمات ومستعمليها.

تعريف التداولية

ينسب الاستعمال الحديث لمصطلح التداولية إلى الفيلسوف تشارلس مورس الذي انشغل في رسم وتحديد الشكل العام لعلم العلامات أو السيمياء. حدد مورس ثلاثة فروع للبحث ضمن علم العلامات هي النحو والدلالة والتداولية وميز في كل فرع من هذه الفروع الثلاثة مستويين للدراسة: الدراسات الصرفة (Pure Studies) وتختص بدراسة اللغة الواصفة (Metalanguage) والدراسات الوصفية (Descriptive Studies) وتختص بتوظيف اللغة الواصفة في وصف علامات معينة ومستعمليها، أي ان في كُلّ مستوى يمكن التمييز بين اللغة الواصفة واللغة الموصوفة (الواصف والموصوف).

ولاحظ مورس في العبارات التي تحكمها القواعد التداولية ان عبارات التعجب مثل (يا الهي!) وصيغ الأمر (تعال هنا) وبعض الصيغ الأخرى مثل (صباح الخير) وغيرها من الأدوات الشعرية والبلاغية لا يمكن ان تظهر إلّا تحت ظروف معينة لدى مستعملي اللغة. ان هذه القضايا ما تزال اليوم تدرس ضمن حقل التداولية اللغوية لكن مورس ذهب أبعد من ذلك فوسع نطاق التداولية بما يتلاءم ونظريته السلوكية في السيمياء وقال "لوصف التداولية وصفاً دقيقاً يجب ان تقول انها تتناول الجوانب الحيوية لعلم العلامات (علم الإشارات أو السيمياء)، ويقصد جميع الظواهر النفسانية والبيولوجية والاجتماعية التي تظهر في عمل العلامات". ان هذا أوسع بكثير من البحث الذي يـ جري حالياً تحت عنوان التداولية فلو كانت كما أراد لها مورس لضمت تحت عباءتها ما يعرف اليوم بعلم اللغة النفساني وعلم اللغة الاجتماعي وعلم اللغة العصبي وغيرها.

ومنذ ان قسم مورس السيمياء (النحو – الدلالة – التداولية) أمست التداولية تستعمل بطريقتين مختلفتين. ظهر من الجانب الأول ما أراده مورس وهذا ما يعلل لنا وضع عنوان التداولية على الكتب التي تتناول - على سبيل التمثيل - قضايا متنوعة مثل سيكولوجيات التواصل ونشوء نظام الرموز، وحتى هنا، يتجلى توجه لاستعمال التداولية

بوصفها جزءا من علم السيمياء اللغوي حصراً وليس جزءا من نظلم العلامات العام. ان استعمال التداولية بهذا المعنى الواسع الذي يضم علم اللغة الاجتماعي وعلم اللغة النفسي وغيرهما ما يزال مستعملاً عموماً في أوروبا.

ومن الجانب الآخر وتحديداً ضمن الفلسفة التحليلية خضع هذا المصطلح إلى عمليات متواصلة من التضييق وبرز في هذا الاتجاه عالم المنطق الفيلسوف كارناب Carnap الذي جاء بتصنيف جديد قائلاً:

إذا كانت هناك إشارة صريحة في البحث إلى المتكلم، أو مستعمل اللغة بشكل عام فان ذلك البحث بحث تداولي، أما إذا تجرد من مستعمل اللغة واكتفى بتحليل التعبيرات ومدلولاتها، فهو بحث دلالي. وأخيراً، إن تجرد من المدلول أيضاً واكتفى بتحليل العلائق بين التعبيرات فقط فهو عندئذ بحث نحوي (المنطقي).

ولسوء الحظ لا يخلو استعمال كارناب لمصطلح التداولية من لبسٍ مع تقسيم مورس إلى دراسات واصفة وصرفة وهذا ما جعله يساوي بين التداولية والسيمياء الوصفي بشكل عام. مضافاً إلى هذا، لم يكن كارناب ثابتاً فقد اعتقد ان هناك مجالاً للتداولية الصرفة والتي تختص ببعض المفاهيم مثل الاعتقاد والتفوه والقصد وعلائقها المنطقية.

وشاءت الصدفة ان لا يسلم استعمال كُلّ من مورس وكارناب من الغموض فمصطلح التداولية لم يوظف في الإشارة إ لى فرع بحثي فقط بل وظف أيضاً في الإشارة إلى سمات اللغة قيد البحث إذ نسمع أحياناً شخصاً يتحدث عن الأداة التداولية 'يا الهي Oh' أو عن خصائص اللغة الواصفة (الوصف التقني) فنسمعه يتحدث عن وصف تداولي أو دلالي لهذه الأداة. وهذا اللبس في الاستعمال لا يوازي اللبس في استعمال شقيقي هذا المصطلح، الدلالة والنحو.

ليس من السهل تعريف التداولية تعريفاً دقيقاً فتعريفها تقليدياً بوصفها دراسة استعمال اللغة على غرار تعريف النحو بوصفه دراسة الخصائص التركيبية للكلمات وأجزاءها أو تعريف الدلالة بوصفه دراسة المعنى هو تعريف مفيد ظاهريا، إذ انه غير عملي وغير ذي

منفعة لممارسي هذا الاختصاص في إرشادهم إلى ما ينبغي عمله. لنقف عند هذا القصور ونتناول أبرز المشكلات التي تظهر في هذا الصدد.

لنتفحص أولاً عدداً من المحاولات التي وضعت لتعريف التداولية والتي نلاحظ فيها نوعاً من القصور والعسر وستكون البداية من أقلها توفيقاً وإقناعاً. أول هذه التعريفات يقول ان التداولية دراسة القواعد أو المبادئ التي تعلل أسباب عد مجموعة جمل شاذة أو تفوهات غير ممكنة (غير جائزة الحدوث) وهذه الجمل هي:

1. تعال هناك من فضلك.
2. كان أرسطو إغريقياً ولكني لا اصدق ذلك.
3. أطفال جمال تعساء وهو ليس لديه أطفال.
4. أمرك ألّا تطيع هذا الأمر.
5. إني ومن هذا المنطلق اغني.
6. كما يعلم الجميع، الأرض لطفاً تدور حول الشمس.

ان تفسير شذوذ هذه الجمل يكمن في ان ليس هناك سياق (أو في الأقل سياق طبيعي) يمكن ان يلاءم هذه الجمل. يبدو ان طريقة من هذا النوع جيدة جداً في شرح وتوضيح أنواع القواعد أو المبادئ التي تختص بها التداولية إلا انها لا تقدم تعريفاً دقيقاً واضحاً لسبب بسيط هو ان مجموعة الشواذ التداولية (خلافاً لنظيراتها الدلالية والنحوية) تفترض ولا تشرح.

تعريفاً آخراً يُطرح هنا يعد التداولية دراسة الجانب الوظيفي للغة (Functional Perspective)، أي انه يروم تفسير مظاهر البناء اللغوي بالإشارة إلى العلل والموجبات غير اللغوية. إن تعريفاً كهذا يفشل في تمييز التداولية اللغوية عن العديد من فروع المعرفة الأخرى المنشغلة في دراسة الطرائق الأدائية أو الوظيفية للغة بما فيها علمي اللغة الاجتماعي والنفسي، فضلاً عن ان اعتماد هذا التعريف يضعنا في لبس بين دواعٍ دراسة التداولية والهدف أو الشكل العام للنظرية.

أحد الأهداف الضيقة للغاية التي اقترحت جاء فيه ان تقتصر التداولية على دراسة قواعد أو مبادئ استعمال اللغة وألا تدنو من محاولة وصف البنية اللغوية. إذا ما استوحينا تمييز نعوم تشومسكي Noam Chomsky بين الكفاية (Competence) والأداء (Performance) فان التداولية تختص بالمبادئ الأدائية لاستعمال اللغة فقط. لذلك نرى ان كاتز Katz وفودور Fodor اقترحا ان نظرية التداولية (أو نظرية إجراء الاختيار Setting Selection كما يسميانها) تقتصر بشكل جوهري على إزالة الغموض من الجمل عن طريق السياقات التي تنطق بها هذه الجمل. ومن المقطوع به ان للسياق دوراً كبيراً يتعدى كثيراً الاختيار بين القراءات الدلالية المتاحة للجمل فالتهكم وما شاكله مثلاً ضروب من الاستعمال تخلق تأويلات جديدة في سياقات مختلفة، لهذا يمكن القول ان القواعد (بمعناها الشامل بما فيها الصوتيات والنحو والدلالة) تختص بتعيين المعنى غير المقترن بسياق للصيغ اللغوية بينما تختص التداولية بتفسير إضافي آخر لتلك الصيغ ضمن سياق، يقول كاتز (1977: 19):

تدرس نظريات ا لقواعد بنية الجملة وأنواعها خلافاً لنظريات التداولية التي تنأى بنفسها عن بنية التراكيب اللغوية أو الخصائص النحوية وعلائقها وتحتفظ لنفسها بمهمة تحليل استنتاج المتكلم والسامع من فهم تعالق (أي العلاقة المتبادلة) بين جملة ما والإخبار في السياق. ومن هنا فان النظرية التداولية تعد جزءا من الأداء.

لهذا الرأي مؤيدوه إلّا انه لا يخلو من العقبات ولا يسلم من الاعتراض. المشكلة ان وجوه البنية اللغوية ترمز أحياناً مباشرة إلى (أو تتفاعل مع) سمات النص فيغدو من المستحيل الفصل بين القواعد المستقلة عن السياق (الكفاية اللغوية) والتفسير القائم على السياق (الأداء). تناول كاتز هذه المشكلة عن غير علم فتحدث عن الفاصل بين هذين مشيراً إلى عدد من الثنائيات مثل:

أرنب	أرنوب
دب	دبدوب

يقول كاتز ان هذه الثنائيات تختلف فالعنصر الثاني في كل ثنائي يستعمله الأطفال أو يستعمل مع الأطفال وبما ان التمييز يتعلق بالمستعمل المناسب للمصطلحين أو التسميتين في السياق، لذا فان التمييز سوف لن يكون جزءا من الوصف اللغوي للغة العربية إذ سوف تلاحظ ان عنصري كل ثنائي مترادفان. على أي حال، ان التمييز في اللغة بني تماماً بنفس الطريقة التي تظهر فيها درجات الاحترام بين المتحاورين في مفردات وصرف بعض اللغات. يقترح كاتز طريقة للتأكد من كون سمة لغوية ما قائمة على السياق أم مستقلة عنه وذلك بتصور ان تلك السمة موجودة على بطاقة بريدية مجهولة المصدر (وسيلة لإخفاء السياق). إذا طبقنا هذا الإجراء سنرى ان استنتاج ان المخاطب أو المخاطَب طفل سهل لوجود كلمة أرنوب على بطاقة بريدية مجهولة مناسب وهذا بالطبع لأن نوع المخاطب أو المخاطَب المناسب رُمز إليه بكلمة أرنوب.

نصل هنا إلى قلب معضلة التعريف. يغطي مصطلح التداولية كل من جوانب بنية اللغة القائمة على السياق وقواعد استعمال وفهم اللغة التي ليس لها علاقة بالبنية اللغوية أو أن لها علاقة طفيفة. ليس من الهين أن نأتي بتعريف مرضٍ يغطي كلا الجانبين. ينبغي ألا يفهم من هذا ان التداولية مزيج يتناول جوانب منفصلة وغير مترابطة في اللغة بل على العكس انشغل التداوليون تحديداً في العلاقات الرابطة بين البنية اللغوية ومبادئ استعمال اللغة.

يتطرق البحث الآن إلى تعريفات أخرى أكثر قبولاً وسنبدأ بالتعريف الذي يعنى تحديداً بربط أو جذب الانتباه إلى اهتمامات التداولية بسمات البنية اللغوية:

تعني التداولية دراسة العلائق بين اللغة والسياق التي تمت نحونتها* أو رُمزت في بنية اللغة.

أي ان التداولية تقتصر على دراسة جوانب العلاقة بين اللغة والسياق ذات الصلة بكتابة القواعد. يحصر هذا التعريف التداولية في مجال دراسة جوانب معينة لبنية اللغة ويخالف مقترح كاتز الذي يحصر مجال التداولية في مجال دراسة جوانب استعمال اللغة التي

ليس لها صلة بالقواعد. تشمل المساحة التي أعطيت للتداولية هنا دراسة الإشاريات (Deixis) بما في ذلك ألفاظ التبجيل وغيرها فضلاً عن الاستلزام وأفعال الكلام كما ويستثني في الوقت نفسه دراسة مبادئ استعمال اللغة التي ليس لها صدى في قواعد اللغة. يضع هذا التعريف التداولية في مأزق إذ انه يضع أحد أركانها الرئيسة 'التضمين الحواري' (Conversational Implicature) خارج نطاقها. وبالمقابل، يحمل هذا التعريف في الوقت نفسه صفة ايجابية إذ انه يحد حدود التداولية ويفصلها عن علمي اللغة النفسي والاجتماعي فيفيد تعريفي مورس وكارناب بطريقة تضمن ارتباط لغوي. إن أي تعريف للتداولية يضع أحد أهم موضوعاتها خارج نطاق اهتماماتها (التضمين الحواري) سوف لن يحظى بالقبول. ومع ذلك يلجأ القائلون به إلى المبدأ العام التالي: ان أي مبدأ نظامي في استعمال اللغة له حتماً أثر في البنية اللغوية. وفي الحقيقة ان التضمينات الحوارية (أي الاستدلالات التي تنشأ عن أسس بعض الأصول العامة (Maxims) في السلوك الحواري) يمكن ان يظهر لها صدى أو ارتداد على البنية اللغوية. لذا، يبدو ان هذا التعريف أقل ضيقاً مما بدا عليه لأول وهلة. إيجازاً، ما يعزز هذا التعريف ربطه التداولية بالأمور اللغوية الصرفة إلا انه ضيق جداً في إستيحاء الاستعمال الحالي لمصطلح التداولية. ان التضييق غير المقبول هنا هو استثناء مبادئ استعمال اللغة والتفسير الذي يوضح كيفية قراءة المعنى الإضافي في التفوهات من دون ان يُرمز له فيها (أي في التفوهات). إذن فهو تعريف يمس جوانب التداولية ذات الصلة بالبنية اللغوية وليس الجانب المتعلق بمبادئ استعمال اللغة، أو في أقل تقدير يمسها بصورة غير مباشرة لأنها تمس التنظيم اللغوي.

تتضمن فكرة الترميز أو التشفير (Encoding) في التعريف السابق ان التداولية تختص بجوانب معينة من المعنى وهذا بدوره يقود إلى التعريف الآتي:

التداولية دراسة كل جوانب المعنى التي لم تتناولها النظرية الدلالية.

تعريف كهذا يخلق الحيرة والإبهام، فعلم الدلالة يتناول دراسة المعنى بشموليته، إذن فعلم الدلالة لم يبقِ للتداولية موطئ قدم في ميدان دراسة المعنى. ولكن تعريف علم الدلالة

بوصفه دراسة المعنى لا يختلف عن تعريف التداولية بوصفها دراسة استعمال اللغة من حيث البساطة! علينا أولاً ان نبين ان مصطلح علم الدلالة يستعمل بطريقتين: الأولى مصطلح عام مجرد من التنظير الدقيق، وبالثانية مصطلح يغطي نظرية دلالية محددة ضمن نظرية شاملة لقواعد اللغة أو البنية اللغوية. ان الاستعمال الثاني لنظرية الدلالة يعطيها مجال أضيق بكثير من مجال دراسة المعنى ككل، كذلك ان مصطلح المعنى (Meaning) في هذا التعريف مطلق العنان ليس له حدٌ يحده. فالرد على هذا الإبهام يكون من منطلق نظرية لغوية شاملة جامعة فيها جزء كبير من حقل المعنى العام تركته وتجاوزته النظرية الدلالية وهو ما يشكل ميداناً للتداولية.

أحد الاعتراضات الموجهة ضد هذا التعريف هو ان ميدان التداولية سوف يتباين تبعاً لنوع النظرية الدلالية المتبناة، فالنظرية الدلالية الضيقة كتلك التي تبنى على شرط الحقيقة (Truth Condition) تترك مجالاً أوسع للتداولية. أما نظريات الدلالة الأوسع كتلك التي تبنى على مكونات أو خصائص المعنى فانها تترك مجالاً أضيق للتداولية. وهكذا فاننا ننتهي إلى تعريف غير دقيق للتداولية يمنح التداولية حق دراسة جوانب المعنى التي لا تدرسها الدلالة. رغم فوائد هذا التعريف إلّا انه فشل في لفت الانتباه إلى سمات الظاهرة التداولية.

دعنا نتوجه إذن إلى تعريف آخر يعطي الطبيعة المبنية على السياق لهذه الظاهرة مركزية أكثر:

تعنى التداولية بدراسة العلائق الأساس بين اللغة والسياق في وصف الفهم اللغوي.

يستعمل مصطلح **فهم اللغة** هنا بطريقة مماثلة للطريقة التي يفضلها العاملون بالذكاء الصناعي حيث يُشار إلى ان فهم تفوه ما يتجاوز معرفة معنى الكلمات المنطوقة والعلائق النحوية بينها. أي ان فهم التفوه يتطلب تكوين الاستدلالات (Inferences) التي تربط ما يُقال بالافتراض المشترك أو ما قيل مسبقاً.

لهذا التعريف ايجابيات هي:

1. انه يقر بان التداولية تختص بالاستدلال فإذا ما نطق بصيغة لغوية ما فلابد للنظرية التداولية ان تعلل الاستدلال والتضمين والفعل القصدي وغيرها من التضمينات التداولية.
2. خلافاً للتعريف السابق، فانه لا يميز بين الدلالة والتداولية على طول خط الترميز/اللاترميز Encoded/Unencoded ، وهذا مهم جداً لأن الخلاف لا يزال قائماً حول قضية ترميز التضمينات التداولية كالقبنفتراض وفعل الانجاز في الصيغ اللغوية.
3. انه يشمل معظم جوانب دراسة مبادئ استعمال اللغة.

ولسوء الحظ فان سلبيات هذا التعريف تعادل إيجابياته. فالتداولية إذن سوف تشمل دراسة التفاعل بين المعرفة اللغوية ومجموع معرفة المشاركين (المتحاورين) عن العالم (ما يعرف بالمعرفة الموسوعية Encyclopedic Knowledge). على سبيل التمثيل، من أجل ان نفهم القصة أدناه نحتاج إلى ان نعرف الحقائق الا سياقية التالية: تُشترَى الهدايا بالمال، تُوضع النقود في الحصالة، تُصنع الحصالات عادة من معادن غليظة، المال الموضوع داخل الحصالة المعدنية يقعقع دائماً...الخ.

* **أرادت سلوى أن تشتري لزياد هدية عيد الميلاد، فذهبت وأخرجت حصالة نقودها، هزتها ولكن لم تكن هناك أية قعقعة، لذا كان عليها ان تصنع هدية لزياد.**

يأتي هذا المثال من العمل في مجال الذكاء الاصطناعي الذي يحاول ترجمة أهمية ودلالة التفوهات الاعتيادية إلى تمثيل صريح يمكن ان يستفاد منها في الحاسوب لإنتاج أجوبة ذكية. ان هذه الصعوبات الجمة لهذه التراجم تفيد في تأكيد الدور الكبير الذي تلعبه المعرفة المفترضة في فهم التفوهات.

ان هذا الاعتماد التفسيري على خلفية الافتراضات أستعمل حجة ضد إمكانية أي دراسة نظامية لفهم اللغة. إذا كانت مجموعة الافتراضات ذات الصلة المحتملة متطابقة مع المجموع الكلي للحقائق والمعتقدات لدى المشاركين فان دراسة هذه العملية التفسيرية ستكون دراسة المقدار الكلي لمعرفة ومعتقدات الإنسان. لا شك ان هذه الحجة منطوية على مغالطة فكما يمكن تعيين قواعد الاستدلال المنطقي التي تنطبق على مجموعة لا متناهية من الإخبارات، يكون من الممكن جداً تعيين المبادئ التي تشكل أساس التفاعل بين التفوهات والافتراضات وبكل ببساطة ودقة. ومع ذلك، فإذا ما غدت التداولية جزءا من النظرية اللغوية سيكون شمول هذه المبادئ كبير جداً. لم تحظ هذه المشكلة بتفكير جاد سوى القليل.

المشكلة الأخرى التي واجهها هذا التعريف هي انه يقتضي وصفاً واضحاً لمفهوم لسياق. في التعريفات السابقة إذ اكتفت التداولية بالجوانب المرمّزة للسياق يمكن أن ندعي ان جوانب السياق ذات الصلة يجب ألّا تحدد مسبقاً بل يكشف عنها بالبحث في لغات العالم. لذا فإذا قلنا ان السياق يشمل أي شيء (عدا الدلالة) ينتج عنه استدلال يوجب وصف السياق. إذن فما المقصود بالسياق؟ علينا أولاً ان نميز بين المواقف الحقيقية للتفوه في جميع خصائصها المتعددة واختيار تلك الخصائص المتصلة ثقافياً ولغوياً بإنتاج وتفسير التفوهات. وهنا يطرح سؤال عن إمكانية القول مسبقاً: أي خصائص يمكن ان تتوفر؟ يدرج لاينز Lyons (1977) عدداً من الأمور في هذا الخصوص:

1. معرفة الدور والحالة الاجتماعية (إذ يشمل الدور كل من الدور في حدث الكلام Speech Event كالمتكلم والسامع والدور الاجتماعي وتشمل الحالة الاجتماعية مفاهيم عن المنزلة الاجتماعية النسبية)
2. معرفة الموقع المكاني والزماني.
3. معرفة مستوى الرسمية.

4. معرفة الوسط Medium (أي يشير بشكل عام إلى الأسلوب الملائم للقناة التواصلية مثل التمييز بين اللغة المدونة والمنطوقة).
5. معرفة القضية.
6. معرفة العالم (أو المجال الذي يحدد صنف اللغة)

لاحظ اوتشس Ochs (1979) انه ليس من السهل تعريف السياق إذ يتطلب ذلك النظر في العالمين الاجتماعي والنفساني اللذين يعمل فيهما مستعمل اللغة في وقت معين. يشمل السياق معتقدات وافتراضات مستعملي اللغة حول الموضع الزماني والمكاني والاجتماعي ما قبل وخلال وما بعد الأحداث الكلامية (اللفظية وغير اللفظية) وحالة معرفة وانتباه المشاركين في التفاعل الاجتماعي. يؤكد كل من لاينز واوتشس على ألا نفهم ان السياق يستثني الخصائص اللغوية لأن هذه الخصائص غالباً ما تستحضر الافتراضات السياقية ذات الصلة. باستخدام محددات لاينز واوتشس قد نستطيع ان نحد من ضبابية المقصود بالسياق وذلك بإدراج قوائم بالسمات السياقية ذات الصلة إلا اننا لا نتوفر على أي نظرية تشير إلى صلة كل هذه السمات وهذا ما يضع هذا التعريف الذي بني على مفهوم السياق في موضع الحرج.

أما خط التهجم الآخر ضد هذا التعريف فيبدأ بالتساؤل عن مفهوم فهم اللغة (Language Understanding) والسؤال عن كيفية تأويل هذا. الإجابة الصائبة والمقبولة هي القول انه لكي نفهم تفوه ما علينا ان نقدر أو نترجم ما قصده ناطق التفوه. وهنا يفسر مفهوم معنى المتكلم مرة أخرى بالإشارة إلى مفهوم غرايس عن المعنى غير الطبيعي إذ اننا مهتمين فقط بالاستدلالات المنقولة قصداً وصراحةً. من هنا نستنتج ان: التداولية هي دراسة الدور الذي يلعبه السياق في معنى المتكلم (أو التفوه). ولكن بما اننا لم نوفق في تكوين مفهوم واضح عن السياق فان ما يتضمنه السياق يشمل كل شيء تستثنيه الدلالة. ها هنا نعود مجدداً إلى فكرة ان التداولية تختص بكل جوانب المعنى التي لم يشتمل عليها حقل الدلالة (في هذه الحالة قدمنا مفهوم السياق بلا مسوغ أو مبرر). من المؤكد ان التعريفين

السابقين ليسا مختلفين تماماً ولكن يمكن القول هنا ان احدهما على الأقل وتحديداً ذاك الذي يؤكد طبيعة السياق يدل على ان أحد أهداف النظرية التداولية هو بيان تلك الطبيعة.

لنتوجه الآن إلى تعريف آخر نال بعض الاستحسان وإن كان ضمنياً. هذا التعريف يجعل من مفهوم الملائمة أو اللياقة (Appropriateness Felicity) مفهوماً مركزياً في التداولية.

التداولية دراسة قدرة مستعملي اللغة في مزاوجة الجمل بالسياقات التي تلاؤمها.

يروق هذا التعريف خاصة لأولئك الذي يريدون معاملة حقل التداولية على قدم المساواة مع باقي مجالات الدرس اللغوي. فإذا ما عدت التداولية جزءاً من الكفاية اللغوية في منظور تشومسكي فانه ينبغي لها كبقية الجوانب الأخرى ان تضم بعض القدرة الذهنية المجردة .

تحظى وجهة النظر هذه بتأييد اللغويين والفلاسفة أيضاً إلا ان المشاكل تكتنفها هي الأخرى. أغلب تعريفات التداولية ينتج عنها تداخل مع حقل علم اللغة الاجتماعي لكن من عواقب هذا التعريف انه ينتج عنه تطابق تام مع علم اللغة الاجتماعي إذا ما نُظر إليها من وجهة نظر هايمز Hymes 1971 الذي عدها دراسة الكفاية التواصلية (Communicative Competence) . ثانيا، انها تستلزم وجود مجتمع لغوي متجانس ثقافياً بشكل مثالي أو تكوين 'س' نظريات لكل لغة إذ تشير 'س' إلى عدد الجماعات أو المجتمعات الفرعية المميزة ثقافياً. نجد على سبيل التمثيل في إحدى قرى جنوب الهند عشرين طائفة منغلقة على نفسها. هناك لقب تشـ ريفي له معنى واحد فقط (كأن يدل مثلاً على ان المخاطب أدنى منزلة من المخاطَب) ولكن له عشرون قاعدة للاستعمال المناسب: قد تستعمله إحدى هذه الطوائف للإشارة إلى أبناء الأعمام ويستعمله آخرون للإشارة إلى أصهارهم فقط، الخ... ثالثاً، ان الناطقين بلغة ما لا يسلكون دائما الطرق التي تنصح بها الأعراف السائدة. قد يكونون ساخطين لذلك فهم غير ملائمين. ان تعريفاً مثل هذا يجعل مادة أو بيانات التداولية تقف في علاقة تجريدية نظرية مع ما يتم ملاحظته واقعاً في استعمال اللغة في حين ان أحد أهم إسهامات التداولية بالنسبة للعديد من اللغويين هو الالتفات إلى استعمال اللغة واقعاً. رابعاً، يبدو ان القيود

التداولية قابلة للإلغاء أو غير ثابتة عموماً. لنفرض اننا بصدد تعريف القبنفتراض مفهوماً تداولياً في ضوء شروط الملائمة عندها سنجد انها تتنبأ خطأً بشروط الاستعمال. نجد على سبيل التمثيل ان الفعل **يأسف** يبدو كما لو انه يفترض ان ما يلحق به صحيح أو حقيقي ولذا يمكننا تجربة الوصف التالي: ان جملة **لم يأسف زيد على الغش** يمكن ان تلائم فقط السياق الذي يُعتقد به أو يكون من المعلوم ان زيداً كان قد غش. ولكن لسوء الحظ يمكننا بكل سهولة ا ن نتخيل سياقاً تستعمل فيه هذه الجملة بشكل ملائم دون ان يفترض ان زيد قد غش. على سبيل التمثيل، أنت تعتقد ان زيد غشّ وسألتني فيما إذا ندمَ الآن أم لا، ولكني أخبرتك وأقنعتك بانه لم يفعل قط وأقنعتك وعلى ذلك قلت لهذا لم يندم زيد على الغش. ان هذه المشكلة عامة جداً: عندما لا تطابق التضمينات التداولية لتفوه ما السياق فان هذا التفوه وبشكل عام لا يعامل على انه في غير محله أو غير ملائم أو شاذ في أي شكل من الأشكال بل يفترض ببساطة ان التضمينات التداولية لا تُدعم.

أما النقطة الأخيرة والحاسمة فهي وجود مشكلة في استعمال مفهوم الملائمة مفهوماً أساساً في التداولية. هنالك ظاهرة واسعة الانتشار سماها غرايس الاستغلال (Exploitation): بشكل عام، إذا كانت هناك ثمة قاعدة تواصلية (س) تفترض ان شخص يقوم بـ(ص) في سياق (ع) ولكن لنفترض ان الشخص يقوم بـ(ل) في سياق (ع) أو يقوم بـ(ص) في سياق (غ). لا يعد ذلك الشخص قد اخترق قاعدة (س) وجاء بكلام عابث بل يُقال ان ذلك الشخص استغل تلك القاعدة من أجل ان يوصل رسالة معينة أخرى وثيقة الصلة بالموضوع. على سبيل التمثيل إذا كنت أرفع قبعتي فقط لأولئك الذين هم أعلى شأناً مني فاني حين أرفعها لمن هو يوازيني مستوى فان في ذلك أما رسالة تهكمية أو تعبير عن نية عدائية. يمثل التهكم هنا مثال جيد إذ يكتسب مفعوله وأهميته التواصلية (وبالتالي الملائمة) تحديداً من عدم ملائمته. المشكلة إذن في إطارها العام هي: ان ما يكون غير ملائم إجمالاً يكون ملائماً وبدرجة عالية. نستخلص من هذ ا ان التداولية ينبغي ان تختص تحديداً بالآليات التي يقصد فيها المتكلم غير ما يقول باستغلال قواعد التواصل بخلاقية. ومن هنا علينا القول ان مقترح ان تعتمد التداولية على

مفهوم الملائمة لابد ان يستبعد رغم مفاتنه السابقة. فاستعمال اللغة مرن ومتمغط جداً ولا يسمح للنظرية التداولية ان تعتمد على هكذا مفهوم. فإذا أراد شخص بدلاً من هذا ان يقبل ان هدف النظرية التداولية هو التنبؤ بالمعنى وفقاً لمعنى غرايس الواسع للتفوه في سياق معين فان أي من هذه الصعوبات لا تظهر.

وهنا قد يصل الباحث عن تعريف للتداولية الإجهاد. ربما نلجأ الآن إلى تعريف ظاهري بموجب مدلول الكلمة وذلك بإدراج قائمة الظواهر التي تدرسها النظرية التداولية فيصبح لدينا التعريف الآتي:

تعنى التداولية بدراسة الإشاريات والتضمين والقبئفتراض وأفعال الكلام وبنية الخطاب.

لهذه القائمة بالتأكيد إشارة صائبة للموضوعات الرئيسة في التداولية لكنها نادراً ما تفيد الأفراد غير المطلعين على هذه الموضوعات كما ان لها عيوب و عوائق أكثر جدية. لا يقدم هذا التعريف أي معيار لضم أو استثناء أي ظاهرة أخرى قد نقع عليها. يمكننا القول ان ما يضمن الدراسة التداولية لموضوع ما جديد في أفضل الحالات هو إجماع اللغويين بالاعتماد على التشابه الحدسي بين هذا الموضوع وموضوعات التداولية المعروفة الأخرى. ولكن هذا التشابه الحدسي لابد وان يبنى على جذور تحتية ضمنية مشتركة، وهذا يؤدي بنا إلى المشكلة ذاتها وهي اننا عندما نحاول ان نصيغ هذه الجذور نواجه المشاكل نفسها التي واجهتنا في التعريفات السابقة.

وقد طرحت حلول أخرى من منطلقات مختلفة للتعامل مع هذه المشكلة، إذ قام كاتز وفودور 1963 بتعيين حدود علم الدلالة باستعمال إستراتيجية رسم الحدود فجعلا النحو والصوتيات حدود علم الدلالة العليا والتداولية حدودها السفلى بوصفها نظرية إلغاء الغموض السياقي. وباستعمال الإستراتيجية عينها يمكننا القول ان حدود التداولية العليا يرسمها علم الدلالة والسفلى علم اللغة الاجتماعي (وربما علم اللغة النفساني أيضاً). ذكرنا سابقاً ان من الصعب وضع حد فاصل بين الدلالة والتداولية بسبب تداخل معياري

الاصطلاحية Conventionality واللاإلغاء Non-Defeasibility فان الإستراتيجية الأفضل هي حصر الدلالة بمحتوى شروط الحقيقة وبافتراض ان هذا مقبول يمكننا التوجه نحو الحدود السفلى، أي حدود التداولية مع علم اللغة الاجتماعي، هنا المشكلة عويصة أكثر.

ولبيان هذا نأخذ المثال الآتي:

لنتحدث مثلاً عن ألفاظ التبجيل والمتمثلة بضمائر المفرد المخاطب في اللغات الأوروبية (مثل vous و tu في الفرنسية). هنالك الكثير من الدراسات اللغوية الاجتماعية لهذه الألفاظ واستعمالاتها. فإذا قلنا ان التداولية تختص بجوانب السياق المرمّزة فبإمكاننا ان نوزع العمل بالتساوي بين التداولية وعلم اللغة الاجتماعي لألفاظ التبجيل: تختص التداولية بمعنى ألفاظ التبجيل (أي ان vous ترمز أو تشير إلى مخاطَب أعلى منزلة) بينما يختص علم اللغة الاجتماعي بالوصف الدقيق لاستعمال هذه المفردات (أي ان بين فئة معينة من الجماعة اللغوية تستعمل vous للأعمام والعمات والمعلمين ومن شاكلهم). ان هذه الدراسات مانعة لكنها متممة لبعضها. لاحظ الآن ماذا يحدث لو قلنا ان التداولية تدرس إسهام السياق في فهم اللغة. لنفترض ان العمة تستخدم لفظة tu (أنت) عندما تتحدث إلى ابن أخيها ولكنها في مناسبة معينة تستخدم vous (حضرتك) لذا فمن أجل فهم المعنى التهكمي أو التضمين المقصود ينبغي ان يتوفر للنظرية التداولية وصفات مفصلة لاستعمال المصطلحين تبين ان vous (حضرتك) لم تستعمل بشكل طبيعي وهكذا فانها ينبغي ألا يؤخذ بمعناها الظاهري. في ظل هذا المجال العريض للتداولية يسقط تقاسم العمل- إذ تحتاج البحوث التداولية إلى معلومات من علم اللغة الاجتماعي من أجل فهم اللغة.

باختصار، ان مشروع رسم الحدود بين التداولية وعلم اللغة الاجتماعي هو مسعى في غاية الصعوبة. سبب هذه الصعوبة ان لعلم اللغة الاجتماعي مجالاته متعددة كما يدعي البعض وكذلك بسبب اهتمام المختصين بعلم اللغة الاجتماعي بالعلائق المتبادلة بين اللغة والمجتمع.

ينهي ليفنسون هذا النقاش الطويل بعد أن تناول عدد من محاولات رسم حدود هـذا الحقل، بعضها بدا ناقصاً مثل ضرورة قيام التداولية على مفهوم الملائمـة وبعضـها بـدا واعـداً خصوصاً تلك التي عدت التداولية دراسة المعنى الذي لا تدرسه الدلالـة. عـلى أي حـال، بعـد هذه المحاولة في تعريف التداوليـة لابـد مـن الاعـتراف مـن ان التعريفـات المرضـية للحقـول الأكاديمية قلما تتوفر وكان الغرض من هذا بيـان أنـواع المشـاكل وقضـايا رسـم الحـدود التـي اختص بها التداوليون ضمناً. وكما اقترحنا فيما سبق إن أردنا حقاً ان نعرف بمَ يختص حقل ما في وقت ما علينا ان نلاحظ ببساطة ما يقوم به المختصون في ذلك الحقل.

التداولية واللسانيات

رأينا أن التداولية تتعامل مع جانب محدد من التواصل البشري، إلا وهو العلاقة بين اللغة والسياق الذي تستعمل فيه، فهي بهذا تختص بتحليل وتعليل أنواع معينة من البيانات. توصف التداولية عادة فرعاً أو حقلاً من اللسانيات. واللسانيات هي الحقل الأكاديمي الذي يختص بتحليل ووصف وتفسير لغة الإنسان، وتضيف التداولية إلى هذا المشروع في ضوء التركيز على التفاعل بين اللغة والسياق. وهنا إذا ما تحدثنا بالمعنى الدقيق للكلمة فانه ينبغي النظر إلى التداولية بوصفها خارج اللسانيات الأساس ومنفصلة عنها. مكونات اللسانيات الأساس تشمل الصوتيات والصرف والنحو والدلالة والتي تصف جميعها لغة الإنسان وتفسرها. تختص هذه المكونات بتحليل اللغة بوصفها نظاماً شكلياً معزولاً يمكن وصفه بحد ذاته أو بمعلومات لغوية محددة. تختلف التداولية عن هذه لان موضوعها ليس اللغة أو ليس اللغة حصراً، بل هو إنتاج وتفسير اللغة بالنسبة إلى سياقات الاستعمال. وهذا بلا ريب لا يعني أن ليس للتداولية أي فائدة بالنسبة للسانيات. بل على العكس إذ أن تحديد جوانب التواصل المعتمدة على السياق وكيفية اعتمادها عليه تفيدنا كثيراً في معرفة الجوانب اللغوية الصرفة. قد ينظر إلى التداولية ملحقاً للنظرية اللسانية إذ أن من الضروري لتفسير اللغة الشامل أن يضم دراسة دقيقة لكيفية تفاعل اللغة مع السياق - إلا أن هذه الدراسة لا تكون في ذاتها دراسة لغوية صرفة. تختلف التداولية عن اللسانيات الصرفة بكونها لا تختص فقط بمكونات العقل اللغوية بل وأيضاً بالمعرفة والعمليات الإدراكية المتعلقة بتفسير التواصل في السياق.

ولم تحظَ التداولية في أيامها الأولى باستحسان اللسانيين للأسباب أعلاه. فقد عدت أي محاولة لدراسة اللغة بالنسبة للسياق أو بالنسبة إلى تفاصيل الإنتاج والتفسير خطوة خطرة بعيدة عن الاهتمامات المركزية للدرس اللساني. وارتبطت عبارة وصف التداولية بـ"سلة مهملات الدرس اللساني" بهذا الموقف آنذاك. أي أن المكونات الرئيسة للدرس اللساني إنما

تؤدي مهمة وصف وتحليل اللغة،وأي شيء آخر لا تستطيع تناوله هذه المكونات يستبعد ويعد هامشياً ويرمى في حقل التداولية. لذا كان موضوع وبيانات التداولية مكونة من الفتات والشظايا التي لا تتسع لها الحقول الأخرى.

وضع مصطلح "سلة المهملات" الفيلسوف واللساني يهوشوا بار-هيليل Yegoshua Bar-Hillel في مقاله الذي نشره عام 1971. شكا يهوشوا من التوجه الذي ساد بين اللسانيين آنذاك في محاولة تفسير عدة ظواهر في ضوء حقول اللسانيات الصرفة وليس في ضوء الحقل الجديد (التداولية) وهو الأكثر ملائمة في التعامل مع هذه الظواهر. كما حذر يهوشوا زملاءه اللسانيين بالقول: "احذروا من زج الفتات الذي تجدونه في سلة المهملات التداولية في نظريتكم النحوية- الدلالية المفضلة". وفقاً لهذا التشبيه، لم تكن التداولية بالنسبة ليهوشوا مثل سلة مهملات لبيانات لغوية مقلقة. كانت أيضاً وعاء تخزين يمكن أن تستخرج منه بيانات فيما بعد لغرض التحليل النحوي و/أو الدلالي. تضمن رأيه أن تفسير بعض جوانب التواصل تعود وبشكل طبيعي إلى حقل التداولية إلا أن هذه الجوانب لم تعين وتناقش بشكل نظامي بعد.

تغير هذا الموقف بالتأكيد بعد عام 1971 وأصبح موضوع التداولية الآن أكثر نظاماً وخضع للدراسة الدقيقة كثيراً.

وربما يتعلق هذا الموقف بالتأثير المستمر للسانيات التشومسكية التي ظهرت في خمسينيات وستينيات القرن العشرين. إحدى الأفكار الرئيسة والتي سادت الدراسات اللسانية رغم كل التغييرات والتعديلات التي أجريت على النظرية الأصلية هي التمييز بين 'الكفاية' و'الأداء'. يرى تشومسكي أن الكفاية مجموع المعرفة أو حالة الذهن، أي هي ما يعرفه المتكلمون عندما اكتسبوا لغة. أما الأداء فهي السلوك الملحوظ لهؤلاء المتكلمين، أي العمل الواقعي في الكلام والكتابة. يرى تشومسكي أن الأداء الملحوظ الواقعي يمكن أن يفسر- جزئياً، وجزئياً فقط، بالكفاية اللغوية، ولكي ندرس الأداء اللغوي علينا أن نتناول تفاعل عدة عوامل تكون كفاية المتكلم-السامع واحدة منها. تتألف هذه العوامل من تشكيلة كبيرة من

الظواهر المعقدة منها السياق والشخصية والحالة البدنية والعلائق الاجتماعية وغيرها. قال تشومسكي أن الكفاية هي بؤرة التركيز المناسب للدراسة اللغوية. اللغة بالنسبة له بنية ذهنية بالدرجة الأساس لذا فان البحث اللساني ينبغي أن يركز على طبيعة المعرفة اللغوية

وليس تشكيلة مشتتة من الظواهر التي تشترك عندما يستعمل الناس اللغة للتواصل مع بعضهم. حتى و إن كان احدهم مهتماً بدراسة الأداء فان المهمة ستكون مستحيلة بسبب تنوع العوامل (عدا الكفاية اللغوية) التي تحدد كيفية إنتاج وتفسير التفوهات وعدم القدرة على التنبؤ بها.

ليس من الصعب أن نتصور كيف اعتقد البعض أن التداولية محاولة لدراسة الأداء، فهي تؤكد أهمية العوامل السياقية واللغوية في المعنى. يُفهم المتكلمين ضمن التداولية تحت عنوان الكلام ويفسر في السياق بينما يفهم المتكلمين في اللسانيات التشومسكية تحت عنوان أصحاب معرفة لغة، في حال استعملت تلك المعرفة في التواصل أم لم تستعمل. مع هذا هناك الكثير من المشتركات بين التداولية واللسانيات التشومسكية. لا تسعى التداولية إلى تفسير كل ما يجري في المواقف التواصلية الواقعية، انها تهدف إلى رسم جوانب معينة من السياق من أجل معرفة عن المبادئ والقواعد العامة في استعمال اللغة. بدا تشومسكي نفسه متردداً حيال التداولية يعدها تارة حقل إضافياً في الدرس اللساني ويعتمد عليها تارة أخرى في إسناد نظريته عن البنية اللغوية والمعنى. ويعلق العالم التداولي آسا كاشر Asa Kasher بالقول أن أعمال تشومسكي اقتصرت على القواعد بشكل كبير لكن تصميم منهجها العلمي والموضوعي وأساسها الفلسفي تجاوز القواعد إلى تطبيقات مهمة ومنها التداولية.

أمست التداولية اليوم مكوناً مركزياً في دراسة التواصل البشري، ولها مساحة تغطية محددة ومنظمة ومجموعة أسس نظرية معترف بها. وهي اليوم جزء مهم من الدرس اللساني، ليس فقط في تأدية جزء محدد في مهمة وصف وشرح التواصل البشري بل كذلك في تأثيرها على حقول عدة من الدرس اللساني. فتأثيرها قد تجاوز اللسانيات وامتد إلى حقول دراسية ومعرفية عديدة.

الجملة والتفوه

من الأمور المهمة التي نحملها في أذهاننا حين التفكير في التمييز بين الدلالة والتداولية هو أن الدلالة تختص بالجملة Sentence بينما تختص التداولية بالتفوه Utterance. وهناك حقائق دلالية عن أية لغة تتعلق بمعاني كلماتها وطرق اجتماعها مع بعضها. وهذه تحدد معاني جمل تلك اللغة. الجمل كيانات لغوية وان أي وصف دلالي ناجح للغة ينبغي أن يكون قادراً على تفسير معانيها. القواعد التداولية ليست جزءا من اللغة. انها قد تتباين بين الثقافات والمجتمعات المختلفة إلا انها ترتبط بشكل جوهري بخصائص عامة تتعلق بكيفية استعمال الناس للغة للتفاعل مع بعضهم وليس باللغة نفسها. والتفوه هو حالة أو مثال لإنتاج جملة أو جزء من جملة. وبما أن الجمل تركب بواسطة القواعد اللغوية فان من الممكن أن نصف بعض هذه التراكيب من الكلمات جمل غير تامة لكن الناس عادة لا ينتجون جملا تامة أو كاملة. قد تكون التفوهات الناجحة جمل ناقصو أو غير تامة ولكن هذا لا يعني انها تفوهات ناقصة. ينتج التفوه في سياق حقيقي من قبل متكلم حقيقي. له خواص لغوية معينة إلا انه له خواص أخرى لا تحملها الجملة ولا تعود إلى اللغة. يوضح المثال التالي الحالة خير توضيح:

أراك هنا غداً.

يبدو أن الاختلاف الأكثر وضوحاً بين الجملة أعلاه وأي تفوه يشتق منها أن للتفوهات خصائص مكانية وزمانية ومادية تفتقر إليها الجملة. لهذا يمكننا أن نصف تفوه معين لهذه الجملة بالقول انه حدث الساعة العاشرة والنصف يوم الأحد الموافق 14 نيسان 2012 في قاعة المحاضرة ونطقته السيدة لبنى محمد بصوت منخفض وهادئ. كما يمكننا عن تفوه آخر للجملة نفسها بالقول انه حدث الساعة الواحدة والربع مساءاً يوم الأربعاء الموافق 23 أيلول 2009 في شارع الرشيد ونطقه زيد وهو يصرخ بأعلى صوته. لا يمكن أن ينطبق أي من هذين الوصفين على الجملة نفسها.

بالإضافة إلى هذا أن الاختلاف بالمعنى بين هذين التفوهين لا تشاركهما إياه الجملة. لذلك فان من خصائص التفوه أن الضمير "أنا" يشير إلى السيدة لبنى محمد في الحالة الأولى وزيد في الحالة الثانية، وان "هنا" تشير إلى قاعة المحاضرة أو شارع الرشيد كما أن "غداً" قد تشير إلى 14 نيسان 2012 أو 14 أيلول 2009. وربما قالت السيدة لبنى محمد هذا التفوه بصيغة الأمر لأحد طلبتها المشاكسين بينما قاله زيد بصيغة الوعد لأحد أصدقاءه. صيغة الوعد أو الأمر ليست خاصية دلالية للجملة أعلاه بل خاصية دلالية للتفوه.

فالجمل بنى لغوية تجريدية ليس لها سياقات ولا ينتجها المتكلم أو يستلمها السامع. ومن النقاط وثيقة الصلة بموضوع التمييز بيت الجملة والتفوه هو القواعدية Grammaticality والمقبولية Acceptablity. وهذان نوعان مختلفان من الأحكام: نتحدث عادة عن قواعدية جملة من جهة وعن مقبولية تفوه من جهة أخرى. يقوم هذا التمييز على مفهوم تشومسكي الشهير:

أفكار خضراء بلا لون تنام بغضب

بغضب تنام أفكار خضراء بلا لون

يرى تشومسكي انه رغم رفضنا لكلا الجملتين بوصفهما فارغتين من المعنى إلا أنا ندرك أن الجملة الأولى صحيحة نحوياً بينما الثانية ليست صحيحة. أي اننا نحكم على الأخيرة بوصفها خاطئة نحوياً لان كلماتها رتبت بطريقة تخالف القواعد النحوية للغة العربية. أما الجملة الأولى فانها تطابق تلك القواعد فالمشكلة في هذا الجملة إذن ليست مشكلة القواعد بل في المعنى أو في تصور السياق الذي تكون فيه هذه الجملة ذات معنى. بعبارة أخرى، يمكننا القول أن المثال الأول صحيح قواعدياً كجملة لكنه غير مقبول كتفوه.

لان التفوهات ترتبط دائما بسياقات محددة فان ما يحسب مقبول قد يتباين من موقف لآخر. أن الحكم بقاعدية الجملة غير خاضع للتباين إذ انه أما أن يطابق قواعد اللغة أو لا يطابقها، أما المقبولية فانها نسبية. قدم تشومسكي الجملة الأولى في أعلاه دونما أي إشارة

إلى السياق مطمئناً أن الناس سيحكمون بعدم مقبوليتها في أي سياق تنطق به. من جهة أخرى، هناك بعض التراكيب التي قد تتباين من حيث مقبوليتها اعتماداً على الظروف، **كما في المثال الآتي:**

أمرك أن تكون هنا غداً الساعة التاسعة صباحاً.

يمكن أن نعد هذه الجملة جملة صحيحة نحوياً في اللغة العربية، كما أن من السهل تصور سياق تكون فيه هذه الجملة تفوه ناجح. لكن لاحظ أن هناك أنواعاً محددة من السياقات التي تظهر في الذهن تتضمن أنواعاً معينة من العلاقات بين الأفراد المشار إليهم بضميري المتكلم والمخاطب في المثال أعلاه. يكون هذا المثال تفوه مقبول في السياق الذي يكون في المتكلم في موقع السلطة على المخاطب. أما في السياقات التي يكون فيها المتكلم والمخاطب متساويان فان هذه الجملة لا "تعمل" كصيغة أمر وبهذا فانها لا تعد مقبولة كتفوه.

الأمر الأخير في التمييز بين الجملة والتفوه يتعلق بالحديث عن المتكلم والسامع. بالطبع ليست كل استعمالات اللغة تستلزم الكلام فاللغة تستعمل كلما كتبنا وكلما قرأنا، كما أن العوامل التداولية تكون وثيقة الصلة في توضيح المعنى في هذه المناسبات. بعبارة أخرى، أن دراستنا للتفوهات يجب أن تتضمن كذلك الكاتب والقارئ. هذا وجرت العادة في الدرس التداولي على الإشارة إلى منتج التفوه بالمتكلم ومتلقي التفوه بالسامع.

التأشير باللغة Deixis

الصيغة اللغوية التي يتم بها التأشير باللغة (Deictic Expressions)

تعتمد هذه الصيغة في تفسيرها على المتكلم والسامع اللذين يشتركان في سياق واحد، واللذين يعرفان تبعاً لذلك ما المقصود بالتفوه الذي يرد في تحاورهما:

* ساضعها هنا

هذه الجملة غامضة للشخص الغائب الذي لا يعرف أوليات السياق الذي قيلت فيه، غير ان السامع يعرف بحكم الفته بالسياق ان ليلى تريد ان تخبر احمد انها ستضع ساعة والدتها على المنضدة الموجودة في المطبخ.

تقسم هذه الصيغ إلى:

الألفاظ القريبة على المتكلم Proximal Terms

أي الألفاظ القريبة على المتكلم مثل: هذا، هنا، الآن وهي تفسر عادة بموجب موقع المتكلم أو مكانه أي مركز التأشيرDeictic Center، بهذا فانه 'الآن' تشير إلى فترة زمنية مركزها تفوه المتكلم.

الألفاظ البعيدة عن المتكلم Distal Terms

مثل ذلك، هنالك، بعدئذ

لفظة 'هنالك' تشير إلى مجال مكاني لا يكون المتكلم مركزه.

هذا وتقسم ألفاظ التأشير باللغة Deixis إلى ثلاثة أصناف:

التأشير الشخصي أو الصيغ التي تشير إلى الأشخاص Person Deixis

ان بساطة الصيغتين 'أنا' و 'أنت' تخفي شدة تعقيد استعمالاتهما: يتحول المتكلم في الحوار من 'أنا' إلى 'أنت' باستمرار، وتتوزع ضمائر هذا التأشير إلى ثلاثة أصناف: المتكلم والمخاطب والغائب.

وتوصف التعابير التي تدل على موقع اجتماعي أعلى بالتشريف Honorifics، كما توصف مناقشة الظروف التي تؤدي إلى انتقاء هذه الصيغة أو تلك بالتأشير الاجتماعي Social Deixis.

المثال الواضح 'واو' الجماعة للمخاطب المفرد 'جئتم' ويقابلها Sei في الألمانية و Vous في الفرنسية و Usted بالإسبانية ولا يقابلها أي ضمير في الانجليزية. ان انتقاء إحدى الصيغتين تفضل/تفضلوا يعكس رأي المتحدث بعلاقته بالمخاطب: أهي علاقة صداقة أم علاقة رسمية؟

أما إذا كان المتكلم أعلى اجتماعياً أو أسن من المخاطب فسوف يستعمل الضمير المفرد "جئت" ويقابله du في الألمانية و tu في الفرنسية و tÜ في الإسبانية و You في الانجليزية.

ويتعقد الأمر عندما يتهيأ أكثر من اعتبار في حالة ما. ففي اسبانيا الحديثة عندما تتحدث امرأة أعمال شابة مع منظفة مكتبها المسنة فان العمر يأتي قبل الموقع المالي: إذ تستخدم المنظفة الضمير tÜ وتستخدم امرأة الأعمال الضمير Usted.

ومن الناحية التاريخية فان لفظة Usted ترتبط بصيغة كانت لم تشر في الماضي إلى المتكلم ولا إلى المخاطب، بل إلى شخص آخر، أي الغائب. والشخص الغائب ليس مشاركاً مباشراً في التحاور الأساس (أنا – أنت)، بهذا فان ضمائر الشخص الثالث (هو، هي، هما، هم، هن....) صيغ بعيدة عن المتكلم. استخدام صيغ الشخص الثالث للإشارة إلى الشخص الثاني، إذن، وسيلة لبيان التباعد أو قلة الميانة.

أما جذور التمييز الفرنسي بين tu و vous فتمتد إلى وجود إمبراطوريتين رومانيتين، إذ ظهرت لفظة vous أصلاً لمخاطبة إمبراطور روما وإمبراطور اسطنبول في وقت واحد.

إضافة إلى هذا، فان التأشير الشخصي يميز بين 'نحن' الشاملة و 'نحن' الحاصرة:

اننا نعيش على هذا الكوكب منذ الأزل.

اننا اليوم في ضيافة شقيقي أسعد.

الأمر الذي يتطلب من السامع ان يحدد ما يقصده المتكلم بـ 'نحن'، وما قد يتسبب ذلك أحياناً بغموض ومفارقات، علماً ان اللغة الفيجية مثلا تستخدم لفظتين لهما:

كيمامي لـ نحن الشاملة

و كيدا لـ نحن الحاصرة.

التأشير المكاني Spatial Deixis

ان مفهوم المسافة مهم في التأشير المكاني الذي يتضمن الموقع النسبي للناس والأشياء. تستخدم عموم اللغات لفظتي 'هنا' و 'هنالك' للقريب والبعيد، إضافة إلى بعض الظروف والأفعال التي تعكس الحركة: فقد استخدمت الانجليزية في الماضي hither بمعنى إلى هذا المكان و thence بمعنى من هذا المكان، أي باتجاه المتكلم وبعيداً عن المتكلم على التوالي. ومثلهما الفعلان:

تعال إلى الأكل و اذهب إلى الأكل

ومثلهما أيضاً: هذا و هنا ومقابلتهما: ذلك و هناك.

ان الموقع من المتكلم يمكن ان يحدد ذهنياً وجسديا أيضاً: فالمتكلم الموجود مؤقتاً بعيداً عن مسكنه غالياً ما يستخدم لفظة 'هنا' لتـ عني موقع مسكنه (البعيد جسدياً).

وقد يسقط المتكلم نفسه في مواقع قبل مجيئه إليها فعلاً، كأن يقول:

* **سآتي غداً**

(حركة باتجاه المخاطب)

وهذا ما يسمى بالإسقاط التأشيري **Deictic Projection** الذي نستخدمه بقدر ما تسمح لنا التقنيات الحديثة بذلك. ذلك ان لفظة 'هنا' يعني مكان تفوه المتكلم بجملة ما وان لفظة 'الآن' **تعني زمان تفوهه بها لهذا فان جملة مثل:**

لست هنا الآن غير مقبولة.

على كل حال، يمكنني أن أقول هذه الجملة في مسجل آلة الإجابة على التلفون وعندها تعني "الآن" أي وقت يحاول شخص ما أن يتصل بي وليس وقت تسجيلي الفعلي لهذه الجملة. والواقع، فان تسجيل هذه الجملة إسقاط لحضوري ان يكون في الوقت المناسب.

ومثال ثان للإسقاط التأشيري عندما استعمل الكلام المباشر للتعبير عن مشاعر شخص آخر أو شيء آخر:

كنت أبحث عن هذه القطة الصغيرة في قفص بنظرة حزينة على وجهها، كما لو كانت" آه! كم أنا شقية "هنا"! ألا تطلق سراحي؟"

ان لفظة 'هنا' الدالة على القفص ليست الموقع الجسدي الفعلي للشخص الذي يتفوه بهذه الكلمات (المتكلم)، بل انها موقع الشخص الذي يتقمص دور القطة.

ان الأساس التداولي الفعلي للتأشير المكاني هو المسافة النفسية **psychological distance** ذلك ان المتكلم يميل إلى معاملة الأشياء القريبة مادياً قريبة نفسياً وإلى معاملة الأشياء البعيدة مادياً **بعيدة نفسياً:**

<u>هذا</u> بيتي / الرجل <u>الذي</u> هناك

على كل حال، فقد يميل المرء إلى معاملة شيء قريب مادياً (العطر الذي يشمه المتكلم) شيئاً بعيداً مادياً (لا أحب ذلك). من هذا نلاحظ ان لفظة "ذلك" ليس لها معنى ثابت، بل انها تستثمر بمعنى يقدره سياق المتكلم.

التأشير الزماني Temporal Deixis

قد لاحظنا قبل قليل ان الصيغة القريبة "الآن" تدل أما على وقت تفوه المتكلم بجملة:

* **أنا أقف أمام المرآة الآن**

أو على وقت سماع المخاطب لصوت المتكلم:

* **لست هنا الآن**

وبالمقابل، فان اللفظة البعيدة "حينذاك" قد تعني الماضي أو المستقبل نسبة إلى الوقت الحاضر للمتكلم:

* **تموز 1974: كنت في جامعة البصرة حينذاك**
* **دعوة العشاء في الساعة الثامنة يوم الثلاثاء القادم: حسناً سأراك حينذاك**

نلاحظ في هذين المثالين ان تموز 1974، ومثلها، الساعة الثامنة إشارة زمنية غير تأشيرية لأنها ترتبط بوقت جملة المتكلم. والواقع فان الطفل يتعلمها بعدما يتقن استخدام الألفاظ التأشيرية مثل أمس و غداً واليوم والليلة والأسبوع الماضي والأسبوع القادم... إذ يعتمد تفسير هذه الألفاظ على تحديد وقت التفوه بالجملة. فإن لم نعرف وقت تفوه الجملة، كأن نجد هذه الملاحظة على باب المكتب:

* **سأعود بعد ساعة**

فلن نعرف كم سننتظر

وبالمثل، فان عدنا اليوم التالي إلى مطعم يضع على بابه هذا الإعلان:

* وجبة غداء مجانية غداً

فانه سيكون (تأشيرياً) يوماً واحداً قبل موعد الوجبة المجانية ويبدو ان الأساس النفسي للتأشير الزماني شبيه بأساس التأشير المكاني: بإمكاننا ان نعامل الحوادث الزمانية أشياء تتحرك نحونا أو بعيداً عنا:

الاسبوع القادم / الاسبوع الماضي

كما اننا نعامل المستقبل القريب باستعمال اللفظة التأشيرية "هذا":

* سأزورك هذا الخميس

هذا وتستخدم عموم اللغات صيغة الفعل المضارع للتأشير القريب وصيغة الفعل الماضي للتأشير البعيد:

* أعيش في البصرة حالياً
* عشت في البصرة سابقاً

وهذا مثال ثان يوضح ان شيئاً ما بعيد عن وضع المتكلم الحالي:

* كنت اعرف السباحة (عندما كنت طفلاً)

وتستخدم الانجليزية صيغة الماضي للدلالة على شيء مستقبلي غير محتمل في وضع المتكلم الحالي:

If I went to the moon tomorrow, I would be famous.

إذا ذهبت إلى القمر غداً سأصبح مشهوراً

من الواضح أن 'ذهب went' تعني هنا ان الذهاب غداً أمر غير متوقع أو انه يستحيل.

نستخلص من كل ما تقدم ان جميع التعابير التأشيرية موجود في سلة مهملات التداولية. ويعتمد تفسيرها على السياق وقصد المتكلم والمسافة النسبية التي تعبر عنها. انها تعابير قليلة العدد وواسعة جداً في استعمالاتها، انها تعني أكثر مما نقوله بكثير.

إشارة Reference

من السهل ان نستعمل الكلمات للإشارة إلى الناس أو الأشياء. اننا نعرف ان الكلمات لا تشير بحد ذاتها إلى أي شيء، إنما الناس هم الذين يشيرون بها.

الإشارة إذن عملية يستخدم بها المتكلم أو الكاتب صيغاً لغوية ليمكن المستمع أو القارئ من تحديد شيء ما. دعنا نسمي هذه الصيغ اللغوية بالتعابير الإشارية Referring Expressions قد تكون هذه التعابير اسم علم (بغداد/سمير/دجلة) أو عبارة اسمية معرفة (القرآن الكريم/المعلقات السبع) أو عبارة اسمية نكرة (خيال واسع/بلداً آمناً) أو ضميراً (هو/هي). ان اختيار نوع معين من التعابير الاشارية دون غيره يعتمد إلى حد ما على ما يفترض المتكلم ان يعرفه السامع. وفي السياقات المرئية المتبادلة فقد تكفي هذه الضمائر التي تعمل تعابير تأشيرية لتحديد المقصود:

* خذ هذا
* انظر إليها

لكن إن كان التحديد أصعب، فأننا نعتمد عبارة اسمية أكثر تفصيلاً:

* انظر إلى الفتاة الفرنسية ذات القبعة الخضراء

ترتبط الإشارة إذن بهدف الكلام (تحديد شيء ما مثلاً) ويتوقع المتكلم (هل يستطيع السامع تحديد هذا الشيء في ضوء هذه الإشارة؟).

ولضمان نجاح الإشارة، يتوجب الإقرار بدور الاستدلال Inference : نظراً لعدم وجود علاقة مباشرة بين المكونات والكلمات، فان المطلوب من السامع ان يستدل بصورة صحيحة أي كيان يريد المتكلم تحديده باستعمال تعبير إشاري معين. ويحاول المتكلم أحياناً ان يشير إلى شخص ما أو مكون ما من دون ان يعرف بالضبط أي اسم سيكون الكلمة الأفضل للإشارة إليه. اننا نستعمل أحياناً تعابير غامضة (الشـيء الأزرق) اعتماداً على قدرة السامع الاستدلال

على ما في ذهن المتكلم. ويبتدع المتكلم أحياناً اسماً جديداً: الرجل الذي تعود أن يبيع لمحلنا علب حليب البقر ولا اعرف اسمه لكني استطعت ان أحدده عندما قال لي شريكي:

* **السيد تبدو متأخر هذا اليوم**

نلاحظ من هذا المثال ان الإشارة لا تعتمد على تسمية موضوعية مطلقة، بل على اختيار شخصي ناجح للتعبير، وان الإشارة الناجحة متبادلة بالضرورة، إذ يلعب كل من المتكلم والسامع دوره في تحديد ما في ذهن الآخر.

الاستخدام الإشاري والاستخدام الافتراضي

Referential Use and Attributive Use

من المهم ان نعرف انه ليس لجميع ا لتعابير الإشارية مؤشَرات (بفتح الشين) مادية محددة. بالإمكان استخدام العبارة الاسمية النكرة لتحديد كيان حاضر مادياً كما في المثال (أ) أو لوصف كيانات يفترض وجودها لكنها غير معروفة، كما في المثال (ب) أو كيانات غير موجودة حسب علمنا كما في المثال (ج):

أ. هنالك رجل ينتظرك

ب. يريد ان يتزوج من امرأة ثرية

ج. اننا نبحث عن لاعب كرة سلة طوله تسعة أقدام

المقصود بامرأة ثرية هنا أية امرأة يعرفها المتكلم بموجب خاصية الثراء، أي بموجب هذه الخاصية الوصفية. وهذا ما نسميه بالاستخدام الافتراضي للتعبير ويعني: كل شخص او شيء يلاؤمه الوصف. انه يتميز عن الاستخدام الإشاري الذي يعني أن ثمة امرأة في ذهني، وبدلاً من تسميتها أو إضفاء وصف ما عليها، فاني اختار وصف "امرأة ثرية" ربما لأني اعتقد انه يهمك ان تعرف انها ثرية أكثر مما تعرف ان لها اسم! وبلغة الدلالة فانها جملة غامضة تحتمل الاستخدامين الإشاري والافتراضي.

وهناك تمييز مماثل في حالة العبارة الاسمية المعرّفة. ففي تقرير صحفي عن حادثة قتل غامضة، قد يقول كاتب التقرير:

* ليست ثمة دلالة على القاتل

من دون ان يكون متأكداً فيما إذا كان هناك شخص ما يشير إليه التعبير المعرفة "القاتل". انه استخدام افتراضي (أي من يكون قد قام بالقتل) مبني على افتراض المتكلم ان مشاراً إليه يوجد حتماً.

على كل حال، ان تحدد شخص ما على انه هو الذي نفذ القتل وانه لوحق في بناية ما لكنه هرب، فان تفوه هذه الجملة عن ذلك الشخص سيكون استخداماً إشارياً مبنياً على معرفة المتكلم ان مشاراً إليه موجود حتماً.

المسالة في هذا التمييز أن التعابير بحد ذاتها لا يمكن ان تعامل على انها إشارة (كما يفعل علم الدلالة عادة) إلا انها قد، وقد لا، تستثمر بوظيفة إشارية في سياق المتكلم أو الكاتب. ويدعونا المتكلمون عادة إلى ان نفترض في ضوء الاستخدامات الافتراضية اننا نستطيع ان نحدد ما يتكلمون عنه حتى ان كان الكيان أو الشخص الموصوف غير موجود كما في المثال السابق:

* اننا نبحث عن لاعب كرة سلة طوله تسعة أقدام

الأسماء والمشار إليهم Noun and Referents

ان صيغة الإشارة التي طرحت هنا تعني ان هناك تعاوناً أساساً لبلورة نية للتحديد والإقرار بهذه النية. ولا تسري هذه العملية على متكلم واحد ومستمع واحد، بل يبدو انها تسري بموجب الأعراف على جميع أعضاء المجتمع الذي يشتركون في لغة واحدة وحضارة واحدة. بعبارة أخرى هنالك عرف ان ثمة تعابير إشارية معينة تستعمل لتحديد كيانات معينة على أساس منتظم. انها خبرتنا اليومية للأداء الناجح لهذا العرف التي قد تدفعنا لان نفترض

ان التعابير الإشارية يمكن فقط ان تدل على كيانات محددة جداً. وقد يقودنا هذا الافتراض إلى الاعتقاد ان اسماً ما أو اسم علم مثل "شكسبير" يمكن ان يستعمل لتحديد شخص معين فقط وان تعبيراً يحوي اسماً عاماً مثل "شطيرة الجبن" يمكن ان يستعمل لتحديد شيء معين فقط. وهذا اعتقاد واهم، إذ يسمح لنا المنظور التداولي الصحيح ان نرى كيف يمكن ان نستدل على شخص بالتعبير "شطيرة الجبن" وعلى شيء ما بالتعبير "شكسبير"، **فليس غريباً مثلاً ان يسأل تلميذ السؤال (أ) ويتلقى الجواب (ب) عليه:**

أ. هل استطيع ان استعير شكسبيرك؟

ب. نعم انه هناك على المنضدة.

وبموجب سياق هاتين الجملتين فان المشار إليه الذي يقصده المتكلم ويستدل عليه السامع ليس شخصاً بل ربما كتاباً.

وفي المطعم قد يجلب النادل الأول الطعام المطلوب إلى النادل الثاني فيسأله (أ) ويتلقى الجواب (ب):

أ. أين يجلس شطيرة الجبن؟

ب. انه هناك بجانب الشباك.

مرة أخرى، فان السياق يحدد ان المشار إليه ليس شيئاً بل شخصاً.

ويبين هذان المثلان بوضوح كيف تعمل الإشارة فعلياً، إذ ان مثال شكسبير يوحي ان هناك مجموعة كيانات محددة عرفياً (والى حد ما حضار ياً) يمكن ان يستدل عليها باستخدام اسم المؤلف. دعنا نسميها **"الأشياء التي أنتجها المؤلف" و هذا ما سيسمح لنا ان نكوّن جملاً مثل:**

* شكسبير يحتل الرف الأسفل
* اننا ذاهبون إلى شكسبير هذا المساء
* لقد كرهت شكسبير في المدرسة

وبالتأكيد فان هذا العرف لا يسري على المؤلفين فقط، بـل عـلى الفنـانين والموسـيقيين وكل المنتجين.

* بيكاسو على الجدار البعيد
* لاقى موزارت الجديد إقبالاً أكثر مما لاقاه باخ
* الإماراتي أغلى من الكويتي (الذهب)

يبدو ان هنالك ترابطاً تداولياً Pragmatic Connection بين الاسـم العلـم والأشـياء التـي ترتبط به عرفياً ضمن مجتم ع معرف حضارياً. فباستعمال الاسم العلم للإشارة إلى تحديد مثـل هذه الأشياء يحفز المستمع على الاستدلال الصحيح (مـن اسـم المؤلـف مـثلا إلى اسـم كتابـه) ويظهر بذلك نفسه عضواً في ذات المجتمع الذي ينتمي المتكلم إليه. وفي مثـل هـذه الحـالات فمن الواضح ان ما تم تواصله أكثر مما قيل فعلاً.

ان طبيعة تفسير الإشارة التي نصفها هنا تسمح أيضاً للقارئ ان يفسر رأسية الجريـدة التي تستعمل أسماء بلدان مثلاً إذ يفهم القارئ ان المشار إليه فريق القدم وليس الحكومة:

* **العراق يفوز ببطولة آسيا**

أو انه الحكومة وليس فريق كرة القدم:

* **العراق يتباحث مع تركيا لنزع فتيل الأزمة**

دور الظرف اللغوي الذي تقال فيه الكلمة The Role Of Co-Text

في العديد مـن الأمثلـة السـابقة، اعتمـدت فعليـاً قابليتنـا عـلى تحديـد المشـار إلـيهم المقصودين على ما هو أكثر من مجرد فهم التعبير الإشاري. وتمت الاستعانة بالمادة اللغويـة أو الظرف اللغوي المرافق للتعبير الإشاري، فعندما ظهرت جملة:

* **العراق يفوز ببطولة آسيا**

رأسية للجريدة، فان "العراق" كان تعبيراً إشارياً و"يفوز ببطولة آسيا" كان جزءا من الظرف اللغوي **(وكانت بقية الجريدة طبعاً ظرفاً لغوياً أكبر).**

وان الظرف اللغوي يحدد بوضوح حلقة التفسيرات المحتملة التي نضفيها على كلمة مثل "العراق". لهذا من الخطأ ان نقول ان الإشارة تفهم فقط بموجب قدرتنا على تحديد المشار إليهم عن طريق التعابير الإشارية. ان التعبير الإشاري يهيئ عملياً حلقة إشارات اي عدداً من المشار إليهم المحتملين. وبالعودة إلى مثالنا السابق، نستطيع ان نبين انه بينما تبقى عبارة "شطيرة الجبن" دون تغيير فان الظرفين اللغويين المختلفين في (أ) و(ب) يقودان إلى تفسير مختلف في كل حالة {الأكل في (أ) والشخص في (ب)}:

أ. شطيرة الجبن تعمل بالخبز الأبيض

ب. شطيرة الجبن غادر دون أن يدفع

ومن الطبيعي فان الظرف اللغوي ليس سو ى جزءاً لغوياً من الظرف الذي يستعمل فيه التعبير الإشاري. أما الظرف المادي الذي تقال فيه الكلمة والسياق context فقد يكون أسهل إدراكاً لأن له تأثيراً أقوى في كيفية تفسير التعابير الإشارية. ان السياق المادي للمطعم وربما حتى عادات الحوار بين العاملين فيه قد تكو ون أساساً في تفسير الجملة (ب).

وبالمثل فمن المفيد ان نعرف ان السياق مستشفى في (أ) وعيادة أسنان في (ب) ومكتب استقبال فندق في (ج):

أ. الذبحة الصدرية لا غيرها

ب. إعطاء المسكنات لالتهاب اللثة

ج. شكت غرفتان من شدة الحرارة

تهيئ هذه الأمثلة الثلاثة دعماً لتحليل الإشارة الذي يعتمد السياق المحلي والمعرفة المحلية للمشاركين. وقد يعتمد التحليل كلياً على الألفة بالأعراف الاجتماعية – الحضارية

المحلية بصفتها أساساً للاستدلال (فان كان شخص ما في المستشفى مثلاً ويشكو من مرض ما، فبالإمكان تعريف الممرضات له بتحديد اسم المرض.

وقد تتباين هذه الأعراف من شريحة اجتماعية إلى أخرى وقد توسم بأشكال مختلفة من لغة إلى أخرى. الإشارة إذن ليست مجرد علاقة بين معنى كلمة ما أو عبارة ما وشيء أو شخص في العالم. انها حدث اجتماعي يفترض فيه المتكلم ان الكلمة أو العبارة المختارة لتحديد شيء أو شخص ما ستفسر بموجب قصدية المتكلم.

الإشارة اللاحقة Anaphoric Reference

أي إشارة الضمير مثلاً إلى اسم سبقه

* **جلس الرجال على الرصيف. هم متعبون على ما يبدو.**

كانت المناقشة السابقة مهتمة بأحداث مفردة للإشارة. غير ان علينا في معظم أحاديثنا وكتاباتنا ان نتابع من أو ما نتكلم عنهم في أكثر من جملة في الوقت نفسه. وبعد التعريف بكيان ما، يستخدم المتكلمون تعابير متنوعة لضمان الإشارة المناسبة:

* **في الفلم كان رجل وامرأة يحاولان غسل قطة. كان الرجل يمسك القطة وكانت المرأة تسكب الماء عليها. همس في إذنها وبدأ يضحكان.**

التعريف الأولي عادة نكرة: رجل، امرأة، قطة، بعده يرد عادة الاسم العلم والضمير أمثلة للإشارة المتتابعة لما سبق ذكره نكرة، وهذه ما تسمى عادة بالإشارة اللاحقة **Anaphora** أو Anaphoric Reference وبتعبير فني، فان التعبير الثاني أو التالي هو اللاحق الذي يعود على التعبير الأولي Antecedent. من المفيد ان نفترض الإشارة اللاحقة عملية استمرارية للتحديد الدقيق لكيان ما كما يشير إليه التعبير الأولي. وفي حالات كثيرة، فان هذا الافتراض لا يغير شيئاً من التفسير، أما في الحالات التي نرى فيها تغييراً أو تأثيراً **فالمطلوب تفسير التعبير اللاحق بشكل مختلف:**

* قشر البطاطا وشرّحها. ضعها في ماء مالح بارد.

في هذا المثال الذي يرد في وصفة طهوية، فان التعبير الأولي "البطاطا" يحدد شيئاً مختلفاً عما يشير الضمير اللاحق "ها" الذي يشير إلى البطاطا المقشرة المشرّحة.

هنالك أيضاً قلب لتسلسل التعبير الأولي - الضمير اللاحق. نجد أحياناً في بداية قصة ما:

استدرت الزاوية وكنت على وشك ان اعثر به. كان تعبان ضخم في وسط الطريق.

من غير الممكن تفسير الضمير "ـه" قبل ان نصل إلى التعبير الأولي في الجملة الثانية. هذا النموذج يسمى Cataphora أي الإشارة السابقة التي ترد قبل التعبير الأولي.

هنالك مجموعة تعابير تستعمل عادة للإشارة اللاحقة أوسعها استعمالاً الضمائر، كما رأينا في أعلاه، غير ان العبارة الاسمية المعرفة **يمكن ان تكون إشارة لاحقة أيضاً "الشرائح":**

أ. قشر البصل وشرحه.

ب. ضع الشرائح في دهن حار.

ج. اطبخ لثلاث دقائق.

عندما يتطلب التفسير تحديد لكيان ما كما في جملة (ج): اطبخ ـــ، إذ لا نجد تعبيراً لغوياً فاننا نسميه Zero Anaphora السابقة الصفر أو Ellipsis الحذف. ان استخدام السابقة الصفر وسيلة إشارة يجعلنا نتوقع ان السامع يستطيع الاستدلال على من أو ما ينوي المتكلم تحديده. انه مثال آخر لحالة ما يتواصل أكثر مما يقال.

من المتوقع ان يقوم المستمع ببعض أشكال الاستدلال عندما لا تبدو التعابير اللاحقة مرتبطة بالتعبير الأولي:

أ. استأجرت داراً. المطبخ واسع جداً.

ب. أكلنا الشانك ضمن وجبة الغداء. كان السمك أطيب الفقرات.

ج. وصلت السيارة بالموعد، لكنه قرر ألا يقف.

ان إدراك معنى (أ) يتطلب الاستدلال { إذا كان س داراً فان (س) فيه مطبخ } لكي نربط اللاحقة (مطبخ) بالتعبير الأولي (دار). مثل هذا الاستدلال يعتمد على المعلومات المفترضة التي تصبح أكثر تحديداً في (ب) {الشانك نوع من السمك}. إضافة إلى ذلك، فان الاستدلال ممكن ان يكون تلقائياً لبعض المتكلمين (للسيارة سائق). وكما تبين سابقاً، فان الإشارة الصحيحة لا تعتمد على علاقة حرفية أو نحوية بين خواص المشار إليه والتعبير الإشاري المختار. ان عبارة شطيرة يمكن ان تحدد شخصاً، وان الضمير في "لكنه" في المثال (ج) ليس لاحقة لـ"السيارة". لهذا، فمفتاح تفهم الإشارة هو العملية التداولية التي يختار فيها المتكلم تعبيراً لغوياً معيناً بقصد تحديد كيان معين على افتراض ان السامع سيتعاون لتفسير هذا التعبير كما يقصده المتكلم.

وقد يرتبط البعد الاجتماعي للإشارة أيضاً بمدى التعاون وان التعرف الفوري للإشارة المقصودة حتى عند استعمال أدنى تعبير إشاري (ضمير مثلاً) يمثل شيئاً مشتركاً، أو شيئاً ذا تقارب اجتماعي. فالإشارة الناجحة تعني انه تم التعرف على القصد عبر الاستدلال، وهذا ما ينطوي على نوع من المعرفة المشتركة والترابط الاجتماعي.

الافتراض المسبق (القبئفتراض) Presupposition

ما يفترض المتكلم انه واقع الحال قبل التفوه بجملة ما. انـه موجـود في ذهـن المتكلم وليس في الجملة نفسها.

* اشترى عم سجاد ثلاث سيارات.

قبل التفوه بهذه الجملة، يفترض المتكلم ان شخصاً اسمه "سجاد" موجود وان له عم. يفترض أيضاً ان لسجاد عـماً واحـداً فقـط وان هـذه العـم ميسـور الحـال. قـد تكـون هـذه القبئفتراضات صحيحة وقد تكون خاطئة. هذا ويعامل الافتراض المسبق علاقـة بـين مقـولتين. فان قلنا ان الجملـة (أ) تحـوي المقولـة (س) وان الجملـة (ب) تحـوي المقولـة (ص)، أمكننا **تمثيل العلاقة باستعمال الرمز >> أي تفترض:**

أ. كلب مريم ذكي. (س)

ب. مريم عندها كلب. (ص)

ج. س >> ص

وعندما نتفوه بنقيض الجملة (أ) أي بنفيها، فان علاقة القبئفتراض لا تتغير:

أ. كلب مريم ليس ذكياً.(ليس س)

ب. مريم عندها كلب. (ص)

ج. ليس س >> ص

تسمى خاصية القبئفتراض هذه بالثبات تحت النفي. انها تفترض أساساً ان القبئفتراض لمقولة ما يبقى ثابتاً (يبقى صحيحاً) حتى عند نفي المقولة. وكمثال آخر، خـذ حالـة تختلـف **فيها (عبر النفي) مع شخص فاه بمقولة معينة:**

أ. كل واحد يعرف أن إبراهيم سعيد (س)

ب. لا احد يعرف أن إبراهيم سعيد (ليس س)

ج. إبراهيم سعيد (ص)

د. س >> ص و ليس س >> ص

يبين هذا المثال ان المتكلمين يختلفان بشأن صحة س (مقولة جملة أ)، مع ذلك فكلاهما يفترض صحة ص (جملة ج). ان المقولة (ص) مفترضة مسبقاً بـ(س) و(ليس س) وتبقى ثابتة في النفي.

أنواع القبئفتراض

لقد اقترن القبئفتراض باستعمال عدد كبير من الكلمات والعبارات والبنى. سنعامل كل الصيغ اللغوية علامات للقبئفتراض المحتملة potential presupposition التي تصبح قبئفتراضات فعلية في سياقات مع المتكلمين. وكما هو واضح في الأمثلة أعلاه، فان تراكيب الملكية ترتبط بقبئفتراض وجود. ان قبئفتراض الوجود لا يرد في تراكيب الملكية فقط. (مكتبك، ر ديك مكتب) بل في العبارة الاسمية المعرفة أيضاً وفي استعمال أي من التراكيب في هذه الجملة. **يُفترض بالمتكلم إيمانه بوجود الكيانات المسماة:**

* **ملك السويد والقطة والفتاة في الدار المجاورة وأمير القوافي.**

هذا وهناك نوع خاص من القبئفتراض ورد في مثال:

كل واحد يعرف .... لا احد يعرف ....

ان القبئفتراض هو ما بعد الفعل "يعرف" وبالإمكان معاملة ما يرد عادة بعد أفعال "يعرف" بالاقبئفتراض الحقيقي Factive Presupposition. ومثل يعرف: يلاحظ ويؤسفنا:

* لم تلاحظ انه مريض	>>	انه مريض
* يؤسفنا إخباره	>>	اننا أخبرناه
* لم يدرك انها متزوجة	>>	انها متزوجة
* لم يكن غريباً انه غادر مبكراً	>>	غادر مبكراً
* اني سعيد ان المسالة انتهت	>>	المسألة انتهت

النوع الآخر هو القبئفتراض المفردي **lexical presupposition** أي استعمال صيغة ذات معنى مكشوف أ و معلن بقبئفتراض ان معنى ثانياً غير معلن هو المقصود فكلما نقول ان شخصاً ما توصل إلى عمل شيء ما قال المعنى المعلن انه نجح في عمل ما. وعندما نقول انه لم يتوصل إلى ...... فان المعنى المعلن انه لم ينجح. وفي كلتا الحالتين فان هناك قبئفتراض غير معلن وهو ان الشخص "حاول" ان يعمل شيئاً. بهذا فان كلمة "يتوصل" تفسر عادة على انها تعلن "ينجح" وقبئفتراض"يحاول" وهذه أمثلة أخرى:

* توقف عن التدخين >> كان يدخن
* طفقا يصفقان >> لم يكونا يصفقان قبلاً
* أنت متأخر اليوم أيضاً >> لقد تأخرت سابقاً

ويختلف القبئفتراض المفردي عن القبئفتراض الحقيقي في ان استخدام المتكلم لتعبير معين قبيفترض مفهوماً آخر غير معلن. أما في القبئفتراض الحقيقي فان استخدام تعبير معين قبيفترض صحة المعلومات المذكورة بعده.

هنالك أيضاً القبنفتراض البنيوي **Structural Presupposition** أي القبئفتراض الذي قبيفترض فيه عادة جميلة معينة ان جزءاً من البنية صحيح، ويستخدم المتكلم هذه البنى لغرض قبئفتراض معلومة ما وتقبلها من السامع معلومة صحيحة. ففي سؤال مثل:

* متى غادرت سحر؟ >> سحر غادرت

قبيفترض المتكلم ان المعلومة بعد الأداة "متى" أي مغادرة سحر معروفة لدى السامع، وهي صحيحة بالضرورة.

المثال الآخر تصور انك كنت واقفاً في تقاطع الطريق مساءاً. لم تلاحظ ما إذا كانت إشارة المرور قد تحولت إلى الأحمر قبل ان اخترقت سيارة التقاطع. اصطدمت السيارة فوراً بحاجز. **كنت شاهداً وسألك رجل الشرطة هذا السؤال:**

* **كم كانت سرعة السيارة عندما اخترت الضوء الأحمر؟**

ان أجبت على السؤال كما هو (أجب على السؤال كما هوا) وقدرت سرعة السيارة، فانك ستكون قد قبلت صحة القبئفتراض(>> السيارة اخترقت الأحمر) وقد تمثل مثل هذه القبئفتراضات البنيوية وسائل ناجحة لجعل السامع يؤمن بالمعلومات التي يريده المتكلم ان يؤمن بها.

لقد عرضنا لحد الآن سياقات يفترض بالقبئفتراضات فيها ان تكون صحيحة. هنالك على كل حال أمثلة لقبئفتراضات غير حقيقية Non-Factive Presuppositions مرتبطة بعدد من الأفعال. القبئفتراض غير الحقيقي إذن هو الذي يفترض به ان لا يكون حقيقياً أو صحيحاً:

* حلمت اني مثرٍ. (>> لست مثرياً)
* تخيلنا أنفسنا في برج العرب. (>> لسنا في برج العرب)
* يتظاهر انه مريض. (>> ليس مريضاً)

وباستعمال أداة التمني "لو" نكون جملاً مثل:

* **لو كنت أسداً لصارعت الفقر.**

ان مثل هذه البنية تولّد قبئفتراض مخالفاً للحقيقة، أي ان ما قبيفترض ليس فقط غير صحيح، بل انه نقيض ما هو صحيح، أو مخالف للحقائق. انه يسمى عادة بالشرط المخالف للحقيقة الذي يفترض ان المعلومة فيه ليست صحيحة وقت التفوه بالجملة:

لو كنتَ تحبني لساعدتني (>> أنت لا تحبني)

ان القبئفتراضات المحتملة التي تم عرضها هنا هي:

النوع	المثال	القبئفتراض
الوجودي	الـ ع	>> ع موجود
الحقيقي	يؤسفني اني غادرت	>> أنا غادرت
غير الحقيقي	تظاهرت اني مقتنع	>> لم أكن مقتنعاً

المفردي	تمكّن من الهرب	>> حاول ان يهرب
البنيوي	أين جرى الاختبار؟	>> جرى الاختبار
المخالف للحقيقة	لو لم أكن متزوجاً	>> أنا متزوج

مسألة الإسقاط Projection Problem

من المتوقع ان تستمر جملة بسيطة صحيحة عندما تصبح هذه الجملة البسيطة جزءاً من جملة معقدة. وهي إحدى صيغ الفكرة العامة القائلة ان معنى كل جملة هو مجموع معاني أجزاءها. مع ذلك، فان معنى بعض القبئفتراضات (بصفتها أجزاء) لا تدوم لتصبح معنى الجملة المعقدة (ككل). هذه هي مسألة الإسقاط. في المثال القادم سنرى ما يحدث للقبئفتراض(ص) {زيد مريض} المفترضة صحته بالجملة البسيطة، لكنه لا يسقط في الجملة المعقدة. ولمتابعة مثل هذا التحليل، علينا ان نفكر بحالة يقول فيها المرء:

أ. أنا تصورت أن زيد مريض

ولم يلاحظ أي شخص انه مريض

ب. لم يلاحظ أي شخص ان زيد مريض = س

ج. زيد مريض = ص

د. س >> ص

(عند هذه النقطة فان المتكلم الذي يتلفظ ب قبيفترض ج)

هـ تصورت ان زيداً مريض = ع

و. زيد ليس مريضاً = ليس ص

ز. و >> ليس ص

(عند هذه النقطة، فان هذه المتكلم الذي يتلفظ هـ قبيفترض و نقيضه ح)

ح. تصورت أن زيداً مريض ولم يلاحظ أحد انه مريض (هـ + ب)

ط. هـ + ب >> ليس و

(عند هذه النقطة، بعد جمع هـ + ب، فان القبئفتراض ح لن يبقى صحيحاً).

ان التحليل الفني هنا سهل، لكن من الصعب التفكير بسياق يرد فيه مثل هذا المثال. المثال التالي أسهل وروداً في سياق فعلي: في مسلسلة تلفزيونية جرى هذا الحوار

نانسي: انه أمر مؤلم. جورج يأسف ان جين حامل منه.

كارول: لكنها ليست حاملاً منه. اننا نعرف ذلك الآن.

بإمكاننا ان نجمع اثنين من هذه التفوهات الأربعة "جورج يأسف ان جين حامل منه، لكنها ليست حاملاً منه" وبتحديد المقولات المتعددة هنا، نرى ان القبئفتراض ص في ب لا يبقى قبئفتراضاً للتفوهات المجمعة:

أ. جورج يأسف ان جين حامل منه = س

ب. جين حامل من جورج = ص

ج. س >> ص

د. جين ليست حاملاً من جورج = ع

هـ جورج يأسف ان جين حامل منه، لكن جين ليست حاملاً منه

و. س + د >> ليس ص

بالإمكان التفكير ان الجملة (هـ) يتفوه بها شخص يذكر ما حدث في المسرحية التلفزيونية ذلك اليوم. هذا الشخص لا قبيفترض أن الجملة (ب) صحيحة عندما يتفوه بالجملة (هـ). ان تفسير حقيقة ان القبئفتراضات لا "تُسقط" ان الاستلزامات تخربها. فالاستلزام شيء يدفع بالضرورة مما تم تأكيده. فالتفوه "انها ليست حاملاً منه" يستلزم فعلياً "جين ليست حاملاً من جورج" كنتيجة منطقية. وهكذا فعندما يقول لك الشخص الذي

شاهد المسرحية ان "جورج يأسف ان جين حامل منه، لكن جين ليست حاملاً منه" فسوف يتولد في ذهنك القبئفتراض"جين حامل من جورج" والاستلزام "جين ليست حاملاً من جورج".

ان الاستلزام بصفته نتيجة حتمية لما يقال أقوى من القبئفتراض(افتراض سابق) كما يمكن استخدام الاستلزام لإلغاء القبئفتراضات الوجودية.

اننا نفترض عادة انه عندما يستخدم شخص وصفاً معرفاً من النوع "الـ ق" (ملك العراق، مثلاً) فانه قبيفترض وجود الكيان الموصوف، كما في هذا المثال:

أ. زارنا ملك العراق الاسبوع الماضي

وفي تفوه بشكل "ق لا يوجد" مثل:

ب. لا يوجد ملك للعراق

فان هنالك استلزام انه لا ملك في العراق الآن ولكن ألا يزال المتفوه بالجملة (ب) قبيفترض وجود الكيان الموصوف؟

بدلاً من التفكير ان الشخص الذي تفوه بالجملة (ب) يؤمن في وقت واحد ان في العراق ملك (قبنفتراض) وان لا ملك في العراق (استلزام)، فاننا نقر ان الاستلزام أقوى من القبئفتراض. اننا نهمل القبئفتراض الوجودي، وكما تم تأكيده في أعلاه، قد يكون من الأفضل ان نعامل كل أنواع القبئفتراض الواردة في الجدول أعلاه قبنفتراضات محتملة أو كامنة تتحقق فعلياً عندما يريد المتكلم تحقيقها ضمن التفوهات. بإمكان المتكلمين ان القبئفتراض الكامن لا يقدم فرضية قوية.

ان لتراكيب الإضافة (سيارتها) قبئفتراضاً كامناً (هي تملك سيارة) على ان نقدم تجريبياً خلال تعابير مثل "أو شيء ما":

* ماذا تعمل هذه الفتاة في المرأب؟
* انها تبحث عن سيارتها أو شيء ما.

ان المتكلم هنا ليس ملزماً بالقبئفتراض(هي تملك سيارة) حقيقة مفترضة. علينا أن نتذكر ان الكلمة والعبارة ليس لهما قبئفتراض أبداً. المتكلم فقد هو الذي قبيفترض.

الاستلزام Entailment

شيء يتبع منطقياً مما تم تأكيده في تفوه ما. الفرق بين الاستلزام والقبنفتراض ان الجملة هي التي تستلزم في حين ان الشخص هو الذي قبيفترض.

الاستلزام المتسلسل Ordered Entailment

الاستلزام عموماً ليس مفهوماً تداولياً مرتبط بمعنى المتكلم، انه مفهوم منطقي بحت برمز إليه بـ ||-

أ. لاحق القط ثلاثة عصافير = س

وهذه أمثلة الاستلزام لهذه الجملة

ب. شيء ما لاحق ثلاثة عصافير = ص

ج. قام القط بشيء ما لثلاثة عصافير = ع

د. لاحق القط ثلاثة أشياء = ق

هـ شيء ما حدث = ك

لتمثيل علاقة الاستلزام بين س و ص بالرمز س ||- ص فاننا نرمز في الواقع إلى استنتاج منطقي. دعنا نقول ان المتكلم الذي يتفوه بالجملة (أ) ملزم بالضرورة عدد كبير من الاستلزامات الخلفية Background Entailment (وما الأمثلة ب و هـ سوى نماذج لها). وفي كل مناسبة يتم فيها تفوه الجملة (أ)، على كل حال، فان المتكلم سيبين كيف تتسلسل هذه الاستلزامات، أي ان المتكلم سيبين، بالنبر عادة، أي استلزام يفترض به ان يكون في المقدمة أو أكثر أهمية لتفسير المعنى المقصود من غيره. ففي الجملة (أ) مثلاً، يبين المتكلم ان الاستلزام الأمامي، وبالتالي الافتراض الرئيس، هو ان القط لاحق عدداً معيناً من العصافير:

أ. لاحق القط ثلاثة عصافير

أما في الجملة ب

ب. لاحق القط ثلاثة عصافير

فان التركيز ينتقل إلى القـط وان الافـتراض الـرئيس ان شيء مـا لاحـق ثلاثـة عصافير.

وهكذا فبالنبر ورفع الصوت يبين المتكلم للسامع مكان تركيز الرسالة وما هو مفترض.

ويتم أداء هذه الوظيفة بتركيب مألوف في العربية وغيرها:

أ. ان القط هو الذي لاحق العصافير

ب. لست انا الذي اخذ نقود سلمى

في كـلا المثـالين يوضـح المـتكلم مـا يعتقـد السـامع ان السـامع يفكـر بـه (الاستلزام السبقي Foreground Entailment). فالاستلزام السبقي في الجملـة (ب) ان شخصاً ما أخذ نقود سلمى، وهو المعلومة المشتركة المطلوبة لنكران المسؤولية الشخصية للمتكلم. وبالإمكان إضفاء الاستلزام السبقي على المستمع او المستمعين دون البوح به (تهمة محتملـة مـثلاً). انه مثال آخر لتواصل أكثر من القول الفعلي.

تعاون Cooperation

يتعاون عادة كل من المتكلم والسامع في مجرى الحوار.

فالتعاون عنصر أساس في أداء الإشارة مهمتها مثلاً. وفي تقبل قبنفتراضات المتكلم، على السامع ان يفترض ان متكلماً يقول "سيارتي" ويملك فعلاً السيارة المذكورة وان لا يحاول إيهام السامع. هذا الإحساس بضرورة التعاون يحفز المشاركين في الحوار إلى عدم إرباك السامع أو خداعه ولا إلى حجب المعلومات الضرورية للحوار. وفي معظم الحالات، فليس هذا النوع من التعاون سوى بداية إدراك ما يقال.

في وسط ساعة الغداء، تسأل سيدة أخرى رأيها في الشطيرة التي تأكلها، وتتلقى هذا الجواب:

* الشطيرة شطيرة

من وجهة النظر المنطقية البحتة، يبدو ان هذا الجواب عديم القيمة التواصلية نظراً لأنه يعبر عن أمر واضح تماماً. ويسمى هذا التعبير وغيره "العمل عمل" بالحشو tautologyأي التعبير الذي لا يضيف ظاهرياً شيئاً إلى المعنى لأنه يعرف الكلمة بنفسها. فان ورد الحشو في الحوار فمن الواضح ان المتكلم يعني أكثر مما يقول.

ولدى سماعها هذا الجواب، يتوجب على السيدة ان تفترض ان المتكلمة متعاونة وانها تنوي ان توصل شيئاً. يجب ان يكون هذا الشيء أكثر مما تعنيه كلمات الجواب. انه معنى مضاف يسمى التضمن Implicature. فبإعطاء هذا الجواب، يتوقع المتكلم من السامع ان يتوصل إلى التضمن المقصود في هذا السياق، استناداً إلى ما هو معروف أصلاً.

وبإعطاء المجال لتقييم الشطيرة، فان هذه السيدة قد أجابت بدون تقييم. وهكذا، فا ن احد التضمنات انها ليس لها رأي ايجابي أو سلبي لتعبر عنه. واعتماداً على جوانب أخرى للسياق، يمكن استخلاص تضمنات أخرى، كأن تكون كل الشطائر متشابهة.

التضمنات أمثلة أساسية لتوصيل أكثر مما يُقال لكن تفسيرها يتطلب مبدأً تعاونياً أساسياً.

المبدأ التعاوني The Cooperative Principle

أي الفرضية الحوارية القائلة ان كل مشارك سيحاول ان يسهم بصورة صحيحة في الوقت الصحيح في التبادل الحواري.

دعنا نتابع هذا المشهد:

تجلس امرأة على مصطبة في حديقة عامة ويرقد كلب كبير على الأرض أمام المصطبة. فيأتي رجل ويجلس على المصطبة.

الرجل: كلبك هل يعض؟

المرأة: لا

(ينزل الرجل ليتلمس الكلب. الكلب يعض يد الرجل)

الرجل: آه! قلتِ ان كلبك لا يعض.

المرأة: انه لا يعض لكن هذا ليس كلبي.

إحدى مشاكل هذا المشهد هو اسلوب التواصل. وبالتحديد، يبدو انها مشكلة سببها افتراض الرجل ان ما تواصل أكثر مما قيل. انها ليست مشكلة قبئفتراض لان الافتراض في "كلبك" (المرأة عندها كلب) صحيح لكلا المتكلمين. سبب الإشكال ان افتراض الرجل ان كلاً من سؤاله "كلبك هل يعض؟" وجواب المرأة "لا" يخصان الكلب الذي أمامهما. فمن منظور الرجل، فان جواب المرأة يهيئ معلومات أقل مما هو متوقع. بعبارة أخرى، كان من المتوقع ان تزوده بالمعلومة المذكورة في السطر الأخير. وطبيعي، فلو انها ذكرت هذه المعلومة بدلاً من "لا" لما كانت قصة طريفة، جاءت معلومة المرأة اقل مما هو متوقع.

ان مفهوم كمية المعلومات المتوقعة المهيأة في الحوار انما هو جانب واحد من الفكرة الأعم ان الناس المساهمين في الحوار سيتعاونون مع بعضهم البعض (ومن الواضح، فان هذه المرأة لا تريد ان تسهم في أي تفاعل تعاوني مع الغريب). وفي معظم الحالات، فان افتراض التعاون مترسخ إلى حد ان بالإمكان اعتماده مبدأ تعاونياً للحوار ويتمثل بأربع حكم Maxims. يطلب منا المبدأ التعاوني ان نؤدي إسهامنا الحواري ضمن ما يتطلبه القصد المقبول أو اتجاه تبادل الحوار في المرحلة التي يرد فيها.

الحكم كما يضعها غرايس 1975

الكمية (Quantity)

1. اجعل إسهامك إخبارياً قدر ما يتطلبه القصد الحالي لتبادل الحوار.
2. لا تجعل إسهامك أكثر إخبارياً مما هو مطلوب.

الكيفية (Quality)

اجعل إسهامك حقيقياً

1. لا تقل ما تعتقد انه زائف
2. لا تقل ما ينقصه الدليل الصحيح

الوثاقة (Relation)

قل ما له علاقة بالحديث

الطريقة (Manner)

كن واضحاً

1. تجنب غموض التعبير
2. تجنب الإبهام

3. أوجز (تجنب الإطناب غير الضروري)
4. كن مرتباً

من المهم ان نعامل هذه الحكم افتراضات غير منطوقة في الحوار، أنت تفترض ان المتكلم يقدم للسامع المقدار الملائم من المعلومات (بعكس المرأة في المثال في أعلاه). انه يقول الحقيقة ويلتزم بالوثاقة ويحاول ان يكون واضحاً قدر الإمكان. ولأنه يفترض بهذه الحكم ان تكون من أول ويات التعامل الطبيعي، فنادراً ما يذكرها المتكلمون. على كل حال، هنالك أنواع معينة من التعابير التي يستخدمها المتكلم ليبين انه قد يكون في خطر عدم الالتزام بها كلياً. هذه التعابير تشمل الملاحظات الحذرة.

ملاحظات حذرة Hedges

تحدد الملاحظات الحذرة كيف يفهم السامع مقولة ما. ان أهمية حكمة الكيفية في التفاعل التعاوني يمكن ان تقاس بعدد التعابير التي نستعملها لنبين ان ما نقوله ليس صحيحاً كلياً. الملاحظات التي تحتها خط تحدد للسامع مدى دقة الفكرة الرئيسة:

أ. على حد ما اعرفه، فانهما تزوجا.

ب. قد أكون مخطئاً، لكني أعتقد اني لمحت خاتماً في يدها.

ج. لست متأكد انه صحيح، لكني سمعت انه زفاف سري في الجنينة.

د. لا يستطيع العيش بدونها، هذا ما أظنه.

قد يكون السياق الحواري لهذه الأمثلة الأربعة إشاعة تخص فتى وفتاة معروفين للسامع. وتستعمل هذه الملاحظات الحذرة من هذا النوع لتبين ان المتكلم شاعر بحكمة الكمية كما نلاحظ ذلك في هذه الجمل الثلاث التي تتفوه بها المتكلمة عن عطلة حديثة لها.

أ. كما قد تعرف، اني مرتاحة من البق.

ب. باختصار، حزمنا أمتعتنا وركضنا.

ج. لن أزعجك بكل التفاصيل، إلا انها سفرة مثيرة.

يمكننا ان نجد المؤشرات المرتبطة بتوقع الوثاقة (حكمة الوثاقة) في وسط حديث المتكلم عندما يقول عبارات مثل "آه، بالمناسبة" ويستمر في ذكر بعض المعلومات غير المترابطة في أثناء الحوار. ويبدو ان المتكلمين يستعملون أيضاً عبارات مثل "على كل حال" و "حسناً، على كل حال" ليبينوا انهم قد جلبوا للمناقشة معلومات ربما لا صلة لها ويريدون التوقف. وهذه بعض التعابير التي قد تنفع ملاحظات حذرة في توقع الوثاقة وترد في اجتماع رسمي:

أ. لا اعرف ما إذا كان هذا مهماً، إلا ان بعض الأضابير مفقودة.

ب. قد يبدو سؤالاً غبياً، لكن خط من هذا؟

ج. لا أريد ان أغير الموضوع، لكن هل لهذا علاقة بالميزانية؟

ان الشعور بتوقع الطريقة قد تقود المتكلم أيضاً إلى التفوه بملاحظات حذرة مثل هذه التي قد ترد في وصف حادثة اصطدام:

أ. قد يبدو هذا مضطرباً، لكني أتذكر اني كنت في سيارة.

ب. لست متأكد ان لهذا تأثيراً، غير ان السيارة لم تشغل الأضوية.

ج. لا أعرف ما إذا كان هذا واضحاً، لكنـي اعتقـد ان السـيارة الأخـرى كانـت تسير في الاتجاه المعاكس.

لجميع هذه الأمثلة دلالات جيدة ان المتكلمين ليسوا شاعرين بالحكم فقط، بل هم يريدون ان يبينوا انهم يتقيدون بها. وربما تعبر هذه الصيغ عن اهتمام المتكلم بحكم السامع عليه انه شريك حواري متعاون.

هنالك على كل حال بعض الظروف التي لا يلتزم المتكلم فيها بتوقعات مبدأ التعاون. في قاعات المحكمة وقاعات الدراسة قد يطلب من الشهود والطلبة ان يخبروا الناس عن أشياء هي أصلاً معروفة لهؤلاء الناس (وهم بهذا يخرقون حكمة الكمية). من الواضح ان مثل هذا الكلام المهني المتخصص يختلف عن المحادثة.

على كـل حـال، فحتـى في المحادثـة، فقـد يخـرج المـتكلم عـن توقعـات هـذه الحكم باستخدام تعابير مثل "لا تعليق" أو "شفتاي مختومتان" في الإجابة عن سؤال. ان جانب مهماً من هذه التعابير، على الرغم من انها ليست معلوماتية بالقـدر الـذي يتطلبـه السـياق، فانها تفـسر طبيعيـاً عـلى انهـا تواصـل أكـثر مـما تقـول (المـتكلم يعـرف الجـواب). ان رد الفعل النموذجي للسامع (يجب ان يكون شيء ما خاصاً هنا) لأي خرق ظـاهري للحكـم هـو عملياً مفتاح مفهوم التضمين الحواري.

التضمين الحواري Conversational Implicature

أي معنى إضافي غير معلن يتوجب افتراضه لمراعاة المبدأ التعاوني. فان قال أحد: "الوزير فار" وهذا أمر غير صحيح طبعاً، فالمطلوب من السامع ان يفترض ان المتكلم ينقل أكثر مما يقول.

ان الفرضية الأساسية في الحوار انه ما لم تحدد غير ذلك، فان المشاركين ملتزمون بالمبدأ التعاوني وبالحكم الأربع. وفي هذا المثال قد يبدو ان حسن يخرق متطلب بحكمة الكمية:

جنة: آمل انك جلبت الصمون والجبن.

حسن: آ، جلبت الصمون.

عند سماع جواب حسن يتوجب على جنة ان حسن متعاون وانه ليس جاهلاً كلياً بحكمة الكمية غير انه لم يذكر الجبن. لو انه جلب الجبن لذكره، وبذلك سيبين التزامه بحكمة الكمية. انه يفترض ان جنة سوف تستدل على ان ما لم يذكر لم يجلب. وفي هذه الحالة، فان حسن قد واصل أكثر مما قال عبر التضمين الحواري.

بإمكاننا ان نمثل بنية ما قيل بـ ص (صمون) و ج (جبن). وباستعمال الرمز +> للتضمين نستطيع ان نمثل المعنى المنقول الإضافي.

جنة: ص و ج؟

حسن: ص (+> ليس ج)

من المهم ان نلاحظ ان المتكلم هو الذي يوصل المعنى عبر التضمين وان السامع هو الذي يتعرف على هذا المعنى الموصول عبر الاستدلال. ان الاستدلالات المنتقاة هي التي تحافظ على افتراض التعاون.

الاستدلال Inference

استخدام السامع لمعلومة إضافية للوصول إلى ما هو غير معلن في التفوه.

التضمينات الحوارية العمومية Generalized Conversational Implicature

ان مثال 'جنة وحسن' الممثل برمز التضمين لا يتطلب معلومة خلفية لسياق التفوه لكي يتوصل السامع إلى الاستدلال الصحيح. وسنجد أنفسنا أمام عملية احتساب التضمين ذاتها ان سأل سجاد فاطمة عن دعوة صديقيه مصطفى (م) وياسر (ي) إلى حفلة. ان الاسلوب العام لتحديد التضمين يشبه ما هو موجود في المثال السابق:

سجاد: هل دعوت مصطفى وياسر (م و ي)

فاطمة: دعوت ياسر (ي +> ليس م)

وعندما يتطلب السياق معلومة معينة لاحتساب المعنى المنقول الإضافي كما في المثالين السابقين، فاننا نسميه التضمين الحواري العمومي.

وأحد الأمثلة المألوفة اسم نكرة يفسر انه لا يعود إلى المتكلم:

س +> ليس عائداً إلى المتكلم

كنت جالساً في حديقة يوماً. وقف طفل على السياج.

التضمين هنا ان الحديقة والطفل لا يعودان على المتكلم بدليل ان كان بإمكان المتكلم ان يكون أكثر تحديداً، أي أكثر التزاماً بحكمة الكمية لو عادتا إليه ولقال: حديقتي/طفلي. ويوصل عادة عدد من التضمينات الحوارية العمومية على أساس مقياس القيم.

التضمين المقياسي Scalar Implicature

المعنى الإضافي لنفي أية قيمة أعلى على مقياس ما مما قيل فعلاً. ففي قولنا 'بعض الأطفال' فاننا نولد تضميناً فحواه ان ما نقوله لا يشمل 'كل الأطفال'.

ان المعلومات توصل دائماً باختيار كلمة تعبر عن قيمة معينة على مقياس قيم. ويتضح هذا من خلال التعبير عن الكمية كما هو مبين هنا:

جميع/معظم/كثير/بعض/قليل

دائماً/غالباً/أحياناً

وعند التفوه بجملة، ينتقي المتكلم الكلمة من المقياس الأكثر معلوماتياً والأصدق (الكمية والكيفية) في الظروف:

* **أنا أدرس الكيمياء وأنا انتهيت من بعض المقررات المطلوبة.**

باختيار "بعض" يولد المتكلم التضمين (+> ليس جميع) وهذا أحد تضمينات الجملة. ان أساس التضمين المقياسي انه عندما يتم تثبيت أحد صيغ المقياس فان ذلك يعني نفي جميع الصيغ الأعلى في المقياس، ذلك ان "جميع" و "معظم" و"كثير" أعلى من "بعض"، ومن تعريف التضمين المقياسي يتبع ان عبارة "بعض المقررات المطلوبة" تعني ان المتكلم يولد تضمينات أخرى مثل +> ليس معظم، +> ليس كثير.

فان استمر المتكلم في وصف مقرراته الكيميائية:

* **انها أحياناً مسلية فعلاً.**

فسوف نستطيع ان نحدد تضمينات مقياسية أخرى: باستعمال كلمة "أحياناً" فقد تواصل المتكلم عبر التضمين إلى الصيغ المنفية الأعلى على مقياس التردد (+> ليس دائماً، +> ليس غالباً).

هنالك تضمينات مقياسية كثيرة ننتجها باستخدام تعابير قد لا نعدها فوراً جزءاً من أي مقياس. فالتفوه:

* من المحتمل انهم لن يصلوا في الموعد

ستفسر تضميناً لـ +> ليس أكيداً بوصفها قيمة عليا على مقياس الاحتمال.

وان التفوه:

* يحفظ هذا الدواء في مكان بارد

ستفسر تضميناً لـ +> ليس أمراً على مقياس الوجوب ولـ +>ليس جامداً على مقياس البرودة.

الملاحظة الجديرة بالانتباه في التضمين المقياسي انه عندما يصحح المتكلم نفسه على بعض التفاصيل، فانه سوف يلغي عادة احد التضمينات المقياسية.

* اشتريت بعض هذه المجوهرات من العشار – الواقع، اشتريت على ما اعتقد معظمها من هناك.

في الجزء الأول من الجملة تضمن المتكلم +> ليس معظم باستعمال "بعض" لكنها تصحح نفسها بتأكيد "معظم". هذا التأكيد بدوره قد يفسر بالتضمين المقياسي +> ليس الجميع.

التضمينات الحوارية المخصصة Particularized Conversational Implicature

تحتسب التضمينات العمومية من دون معرفة خاصة بأي سياق. غير ان حواراتنا في معظم الأحوال تحدث في سياقات محددة يفترض فيها استدلالات معرفة محلياً. هذه الاستدلالات مطلوبة لاستخلاص المعاني المنقولة الناجمة عن التضمينات الحوارية المخصصة. مثال على ذلك، فان جواب توم في المثال التالي لا يبدو سطحياً ملتزماً بالوثاقة:

* رك: هل تأتي إلى الحفلة التنكرية هذا المساء؟

* توم: والدي سيزورانني.

لكي نضفي الوثاقة على جواب توم، على رك ان يستند إلى معرفة مفترضة يتوقع أحد الطلبة طالباً آخر ان يستند إليها. سيقضي توم المساء مع والديه، والوقت الذي يقضى مع الوالدين هادئ (والنتيجة +> توم لن يحضر الحفلة).

ولأن التضمينات المخصصة هي الشائعة فيكتفى عادة تسميتها بالتضمينات.

مثال ثان تبدو فيه المتكلمة غير ملتزمة بحكمة الوثاقة:

* سمير: إلى أين أنتِ ذاهبة مع الطفل؟
* سلمى: إلى ط – ب- ي – ب

في السياق المحلي لهذين المتكلمين، يعرف الطفل لفظة 'طبيب' ويكره الذهاب إليه. لهذا لجأت سلمى إلى تلفظ حروف الكلمة، متضمنة انها لا تريد ان يعرف طفلها الجواب إلى ذلك السؤال.

وفي المثال التالي، تدخل ليلى مكتب مريم وتلاحظ كثرة المعاملات على منضدتها. ويبدو ظاهرياً ان جواب مريم يخرق الوثاقة:

* ليلى: واو! هل ان مديرك مجنون؟
* مريم: دعينا نذهب لنشرب القهوة.

لكي تضمن التعاون الحواري، تستخلص ليلى سبباً محلياً (المدير قريب عليها، مثلاً) وهذا ما افقد جواب مريم الوثاقة ظاهرياً. التضمين هنا ان مريم لا تستطيع ان تجيب على السؤال في ذلك السياق.

وهذان مثالان إضافيان يبدو فيهما الجواب غير وثيق:

أ. جون: هل تحب ان تأكل البوضة؟

سام: هل الباب كاثوليكي؟

ب. جون: هل يأكل النباتيون الشطائر؟

سام: أ للدجاج شفاه؟

في (أ) لا يهيئ رد سام جواباً بـ نعم أو لا. على جون ان يفترض ان سام متعاون، لهذا فهو يتفهم رده ويتفهم أيضاً ان الجواب بالتأكيد نعم، الباب كاثوليكي. لهذا فالجواب على السؤال الأصلي معروف، إذ ان طبيعة رد سام تتضمن الإجابة بـ نعم التأكيد.

المعنى المنقول الإضافي في مثل هذه الحالة انه، بسبب وضوح الجواب، فليست هناك حاجة لطرح السؤال. مثال (ب) يهيئ ذات النوع من الاستدلال بجواب "بالتأكيد لا" جزءاً من التضمين.

خواص التضمينات الحوارية

نظراً لأن التضمينات الحوارية جزء مما يتواصل وليس مما يقال، فان بوسع المتكلم دائماً ان ينكر انه قصد إيصال مثل هذه المعاني. التضمينات الحوارية إذن قابلة للدحض، بالإمكا ن إنكارها أو تعزيزها بشكل علني وبوسائل متعددة. لنأخذ مثالاً بسيطاً: ان ثمة تضمين قياسي يتعلق بتحديد رقم ما، حيث يعني المتكلم ذلك الرقم فقط:

لقد ربحت خمسة دولارات! (+> خمسة فقط)

وكما يتبين في المثال التالي، من السهل للمتكلم ان يعلق التضمين (+> فقط) باستعمال التعبير "في الأقل"، أو ان يلغي التضمين بمعلومة إضافية، غالباً ما يسبقها تعبير "في الحقيقة"، أو ان يعزز التضمين بمعلومة إضافية أخرى:

* لقد ربحت خمسة دولارات في الأقل!
* لقد ربحت خمسة دولارات، في الواقع، ربحت عشرة!
* لقد ربحت خمسة دولارات، أي أربعة زائد واحد!

لهذا وبموجب خواصها فان بإمكاننا عد التضمينات الحوارية وتعليقها وإلغاءها وتعزيزها، وهذه سمة لا تتوفر في التضمينات التقليدية.

التضمينات التقليدية Conventional Implicatures

خلافاً للتضمينات الحوارية، لا تبنى التضمينات التقليدية على المبدأ التعاوني أو الحكم. ليس من الضروري ان ترد في حوار، غير انها لا تعتمد على سياقات معينة لتفسيرها. ومثل القبفرضيات المفردية، ترتبط التضمينات التقليدية بكلمات معينة وتنتهي بمعان إضافية منقولة عندما تستخدم تلك الكلمات. الأداة 'لكن' إحدى هذه الكلمات. ان تفسير أي تفوه من النوع س لكن ص سيبنى على العاطف (س + ص) + تضمين التناقض بين المعلومة في س والمعلومة في ص. في المثال الآتي، حقيقة ان "مريم اقترحت الأسود" (س) تتناقض عبر التضمين التقليدي لـ"لكن" مع اختياري للأبيض:

* مريم اقترحت الأسود لكني اخترت الأبيض
* س + ص (+> س متناقضة مع ص)

وبالمثل، فا ن التضمين التقليدي لـ"بعدُ" هو ان من المتوقع ان يكون الوضع الحالي مختلفاً عن، أو ربما معاكساً في مرحلة لاحقة. ففي الجملة التالية، تولد المتكلمة تضميناً مفاده انها تتوقع ان تكون المقولة "سيأتي رائد" (س) صحيحة مستقبلاً:

* رائد لما يأتي بعد (= ليس س)
* س ليس صحيح أ (+> من المتوقع ان تكون س صحيحة مستقبلاً)

وقد يكون بالإمكان معاملة المعاني المختلفة لواو العطف أمثلة للتضمين التقليدي في تراكيب مختلفة. فعندما نربط مقولتين تحويان معلومات لا حركية، فان معنى الواو: إضافة إلى:

أ. بالأمس كانت إسراء سعيدة ومستعدة للعمل.

(س + ص، +> س + ص)

أما إذا كانت المقولتان تتضمنان معلومة حركية مرتبطة بحدث ما، فان تضمين الواو: ثم:

ب. ارتدت ملابسها وغادرت البيت.

(س + ص، +> س ثم ص)

وبسبب هذا الاختلاف التضميني فان بالإمكان وضع جزئي الجملة (أ) احدهما مكان الآخر باختلاف طفيف في المعنى، إلا ان المعني سـ يتغير كثيراً إن قلبنا جزئي (ب):

* غادرت البيت وارتدت ملابسها.

هذا ويؤمن لسانيون كثيرون ان مفهوم التضمين أحد المفاهيم المركزية في التداولية. والتضمين في الواقع مثال جوهري لما يتواصل أكثر مما يقال.

أفعال الكلام Speech Acts

في محاولة التعبير عن أنفسهم، لا ينتج الناس فقط تفوهات تحوي بنى نحوية وكلمات، بل ينفذون أيضاً أفعالاً من خلال تلك التفوهات. فان كنت تعمل في مجال لمديرها سلطة قوية، فان تفوه المدير:

* أنت مفصول.

أكثر من مجرد مقولة. انها قد تستخدم لإنهاء عملك. على كل حال، فان الفعاليات التي تنفذها التفوهات ليست دائماً مزعجة. قد يكون الحدث مسرة:

* أنتِ فاتنة!

أو ترحيباً:

* أهلاً وسهلاً بك.

أو انبهاراً:

* يبدو انك مجنون!

تسمى الفعاليات التي تنفذ عبر التفوهات عادة بأفعال الكلام وتتمثل بالاعتذار والتشكي والدعوة والوعد والطلب...الخ.

وتنطبق هذه الألفاظ الوصفية للأنواع المختلفة للأفعال الكلام في قصدية المتكلم التواصلية لإنتاج تفوه ما.

أحداث الكلام Speech Events

يتوقع المتكلم عادة ان السامع سيميز قصده التواصلي، ويستفيد كل من المتكلم والسامع عادة من الظروف المحيطة بالتفوه. تسمى هذه الظروف التي تشمل تفوهات أخرى بأحداث الكلام. فأحداث الكلام هي مجموعة الظروف التي يتفاعل الناس فيها بطريقة

عرفية للتوصل إلى نتيجة ما. وفي حالات كثيرة، فان طبيعة الحدث الكلامي هي التي تقرر تفسير تفوه ما بصفتها تنفذ فعل كلام معين. ففي يوم شتائي، يطلب المتكلم قدح شاي، فيذوقه وينتج التفوه:

* هذا الشاي بارد حقاً!

من المحتمل انها تفسر شكوى.

وبتغيير الظروف إلى يوم صيف حار جداً ويعطي السامع المتكلم قدح شاي مثلج فيذوقه المتكلم وينتج التفوه نفسه:

* هذا الشاي بارد جداً.

وسوف يفسر حتماً مدحاً.

فان أمكن تفسير تفوه ما نوعين مختلفين من أفعال الكلام، اتضح انه يستحيل توافق تفوه واحد بسيط إلى حدث واحد معين. انه يعني أيضاً ان تفسير أي فعل كلام لا ينحصر في التفوه وحده.

أنواع أفعال الكلام

في كل مناسبة تتألف الفعالية التي تنفذ بإنتاج تفوه من ثلاثة أفعال مترابطة:

أ. الفعل الأساسي للتفوه بصيغة لغوية ذات معنى ويسمى فعل القول Locutionary Act. فان كنت تعاني من عوق يمنعك من تجميع الأصوات والكلمات لإنتاج تفوه ما أو كنت تتكلم بلغة أجنبية لا تجيدها، فستفشل في إنتاج فعل القول. ذلك ان تجميعاً مثل:

* المدرسة في يلعب عن.

ليس فعل قول، في حين ان:

* يلعب فريقنا غداً في البصرة.

فعل قول بالتأكيد

اننا لا نن تج تفوهاً سليم التكوين من دون قصد، إذ اننا نضفي على التفوه الذي نكونه قصداً محدداً. وهذا هو البعد الثاني أو الفعل القصدي Illocutionary Act. اننا ننفذ الفعل القصدي عبر القوة التواصلية لتفوه ما، فقد ننتج التفوه:

* **لقد عملت القهوة تواً.**

لإعلان عن ذلك، أو لتقديم عرض أو شرح أو ربما قصد آخر. وهذا ما يعرف عموماً بالقوة القصدية للتفوه. اننا لا ننتج طبعاً تفوهاً ذا وظيفة من دون ان ننوي ان يكون له تأثير. هذا هو البعد الثالث، البعد التأثيري Perlocutionary Act، أي تأثير تفوه يستخدم لتنفيذ فعل كلام. واعتماداً على الظروف فقد ننتج التفوه السابق:

* **لقد عملت القهوة تواً.**

على افتراض ان السامع سيدرك التأثير الذي تقصده (لتفسير الرائحة الجذابة مثلاً، أو لدعوته لاحتساء كوب قهوة).

ومن هذه الأبعاد الثلاثة، فان البعد الذي يناقش باستمرار هو الفعل القصدي. والواقع، فان لفظة 'فعل الكلام' تفسر عموماً تفسيراً ضيقاً لتعني حصراً القوة القصدية للتفوه. وحتى فعل القول نفسه، كما في المثال:

* سأراك لاحقاً

يمكن ان يكون تنبؤاً:

* أنا أتنبأ بذلك.

أو وعداً:

* أنا أعدك بذلك.

أو تحذيراً:

* أنا أحذرك من ذلك.

المشكلة في هذا المثال ان تفوهاً واحداً يمكن ان تكون له قوات قصدية مختلفة (وعد مقابل التحذير) لكن كيف يستطيع المتكلم ان يفترض ان السامع سيدرك القوة القصدية للتفوه؟

نحتاج من هنا إلى أمرين: تبيان القوة القصدية وظروف التمييز.

تبيان القوة القصدية Illocutionary Force Indicating Device

أي تبيان القوة القصدية لتفوه ما.

ان أوضح وسيلة لتبيان القوة القصدية تعبير من النوع:

* **أنا فعل – ك ان ...**

حيث نضع في الفراغ فعلاً يسمي بوضوح الفعل القصدي المنفذ. يسمى مثل هذا الفعل التنفيذي Performative Verb.

في هذا المثال فان 'أعد' و'أحذّر' فعلان تنفيذيان، وإن ورد أي منهما في الجملة، فـ سيكون خير تبيان للقوة القصدية. لكن المتكلمون لا ينفذون دائماً أفعال الكلام صراحة غير انهم يصفون أحياناً فعل الكلام المنفذ. تخيل المكالمة الهاتفية في هذا المثال بين رجل يحاول ان يتصل بسلمى وصديقة سلمى.

هو: هل بالإمكان ان أتكلم مع سلمى؟

هي: لا، انها ليست هنا.

هو: أنا أسألك – أ بإمكاني ان أتكلم إليها؟

هي: وأنا أخبرك – انها ليست هنا.

في هذا السيناريو، يصف كل متكلم، ويجلب النظر إلى، القوة القصدية (أسأل وأخبر) لتفوهاتهما.

وعلى كل حال، فليس هناك فعل تنفيذ في معظم الوقت. الوسائل الأخرى لتبيان القوة القصدية هي تسلسل الكلمات والنبر والتنغيم. وفي حين انه قد تستعمل وسائل أخرى مثل خفض الصوت للتحذير أو التهديد لتبيان القوة القصدية، فان علينا إنتاج التفوه تحت ظروف عرفية محددة لكي يتضمن القوة القصدية التي يريدها المتكلم.

الظروف الملائمة لتمييز فعل الكلام Felicity Conditions

هنالك ظروف ملائمة أو متوقعة لتنفيذ أفعال الكلام بشكل يمكن السامع من تمييزها. وفي حالات واضحة مثل:

* **أنا أحكم عليك بالسجن ستة أشهر.**

فان التنفيذ ليس ملائماً ان لم يكن المتكلم شخصاً معيناً في سياق معين (في هذه الحالة، قاض في المحكمة). وفي النصوص اليومية بين الناس، هنالك أيضاً شروط مسبقة على أفعال الكلام. هناك الشروط العامة General Conditions على المشاركين في الحوار: يستطيعان مثلاً فهم اللغة المستعملة ولا يكونان في حالة تمثيل مشهد أو هذيان. وهناك شروط المضمون Content Conditions للوعد والتحذير مثلا يجب ان يكون مضمون التفوه حول حدث مستقبلي. وشرط مضمون آخر للوعد يستوجب ان يكون الحدث المستقبلي حدث مستقبلي للمتكلم.

أما الشروط التحضيرية Preparatory Conditions للوعد فتختلف كلياً عن شروط التحذير، عندما أعد ان أفعل شيئاً فهناك شرطان تحضيريان: أولاً، لا يحدث الحدث بنفسه. ثانياً، سيكون للحدث تأثير نافع. وعندما أطلق تحذيراً، فهذه شروطه التحضيرية: ليس من الواضح ان السامع يعرف ان الحادثة ستقع. ويتوقع المتكلم ان الحادثة ستقع، ولن يكون للحادثة وقع نافع. وترتبط هذه الشروط بشرط الإخلاص Sincerity Condition أي ان ينوي

المتكلم عند الوعد ان ينفذ حدثاً مستقبلياً وان يتيقن المتكلم عند التحذير ان الحدث المستقبلي ليس له تأثير نافع.

أخيراً هناك الشرط الأساس Essential Condition الذي يعطي حقيقة أني بفعل تفوه وعد، فانا أنوي خلق التزام لتنفيذ مضمون الوعد. بعبارة أخرى، يغير التفوه الحالة من اللاالتزام إلى الالتزام. وبالمثل، ففي التحذير يغير التفوه تحت الشرط الأساس الحالة من اللاإخبار بحدث مستقبلي سيء إلى الإخبار. بهذا يمتزج الشرط الأساس بتحديد ما يجب ان يكون في مضمون التفوه وبالسياق وبنوايا المتكلم لكي يتم تنفيذ فعل كلام محدد بشكل صحيح.

اقتراح التسمية The Performative Hypothesis

أي الاقتراح القائل ان تحت كل تفوه هناك عبارة تتضمن فعلاً يسمي فعل الكلام فيه. ان إحدى طرائق التفكير بأفعال الكلام المنفذة عبر التفوهات ان نفترض ان تحت كل تفوه هناك عبارة تشمل فعلاً تنفيذياً يصرح بالقوة القصدية. وهذا ما يعرف **باقتراح التسمية والصيغة الأساسية للعبارة التحتية هي:**

أنا هنا (فعل تنفيذي) – ك ان ...

في هذه العبارة يجب ان يكون المبتدأ (أو الفاعل) "أنا" يتبعه الظرف "هنا" الذي يتضمن ان التفوه يعد عملاً بمجرد تلفظه. هناك أيضاً فعل تنفيذي في صيغة المضارع ومفعول به أول بصيغة المخاطب المفرد (-ك). فان ذكرت هذه العبارة التحتية كان التنفيذ مكشوفاً أو معلناً:

* أنا هنا آمرك ان تنظف الغرفة.
* أنا هنا أخبرك ان رياض هو الذي كتب الرسالة

وإن حذفت العبارة كان التنفيذ ضمنياً:

* نظف الغرفة!
* رياض هو الذي كتب الرسالة.

التنفيذ اذن ضربان:

تنفيذ مكشوف Explicit Performative

أي فعل الكلام الذي يحوي فعلاً تنفيذياً

وتنفيذ ضمني Implicit Performative (ويسمى أيضاً تنفيذاً أولياً Primary Performative)

أي فعل الكلام الذي لا يحوي فعلاً تنفيذياً.

ان الفائدة من هذا النوع من التحليل انه يوضح أية عناصر يتضمنها إنتاج التفوهات وتفسيرها. فعندما نقول لشخص ما:

* نظفها بنفسك!

فان الأداة الانعكاسية "بنفسك" قد أمكن استخدامها في هذا التفوه لورود الاسم أو الضمير الذي تشير هذه الأداة إليه في الصيغة المعلنة:

* أنا آمرك ان تنظفها بنفسك.

الفائدة الأخرى ان هذا التحليل يرينا ان العبارات الظرفية مثل "بأمانة" أو "لأني قد أتأخر" تتعلق طبيعياً بعبارة التنفيذ المعلنة وليس بالصيغة الضمنية:

* بأمانة، انه وعد.
* كم الساعة لأني قد أتأخر؟

في التفوه الأول فان الظرف يصف جزء القول (أي الفعل التنفيذي)، وتصف العبارة الظرفية في التفوه الثاني فعل السـ ؤال (التنفيذي أيضاً) محاولة تبريره.

ان هناك بعض السلبيات الفنية في اقتراح التسمية. ذلك ان لتفوه صيغة التنفيذ المعلنة، مثلاً، تأثيراً أشد خطورة من التفوه بالصيغة الضمنية. الصيغتان إذن ليست متكافئتين:

* سأزورك.
* أنا أعدك ان أزورك.

إضافة إلى هذا، فمن الصعب ان نعرف بالضبط أي فعل تنفيذي يلائم تفوه معين. فعلى الرغم من ان كلا من المتكلم والسامع قد يميزان التفوه:

* أنت ألعن من ذلك الصعلوك.

فسيكون غريباً جداً ان نستخدم الصيغة المعلنة:

* أنا هنا أسبك أنك ألعن من ذلك الصعلوك.

المشكلة العلنية في أي تحليل مبني على تحديد الصيغ ة المعلنة اننا مبدئياً لا نعرف عدد الأفعال التنفيذية في أية لغة من اللغات. لهذا فبدلاً من محاولة إدراج كل الأفعال التنفيذية المعلنة ثم إجراء التمييزات بينها، فان تصنيفات أكثر شيوعاً لأنواع أفعال الكلام تستخدم عادة.

تصنيف أفعال الكلام

يدرج أحد التصنيفات العامة خمسة أنواع لوظائف عامة تنفذها أفعال الكلام:

1. **بيان** Declaration

فعل كلام يؤدي إلى تغيير عبر تفوهه كأن يصدر القاضي حكماً. وكما يبين المثال التالي، يتوجب ان يكون للمتكلم دور اجتماعي خاص، في سياق خاص، لكي ينفذ البيان بشكل صحيح:

* **القس: أنا أعلنكما زوجاً وزوجةً.**

وهكذا فان البيان يغير حالة العالم من خلال الكلمات.

2. **تمثيل** Representative

فعل كلام يحدد ما يعتقد المتكلم انه الحالة الصحيحة أو غير الصحيحة، مثل قول الحقيقة والتأكيد والاستنتاج والوصف أي ان يمثل المتكلم العالم كما يراه مصيباً أحياناً ومخطئاً أحياناً:

* **الأرض مسطحة.**
* **كانت نزهة رائعة.**

وهكذا ففي استخدام التمثيل، يواشج المتكلم الكلمات بعالم الاعتقاد.

3. **معبّر** Expressive

فعل كلام يعبر فيه المتكلم عن مشاعره وميوله، يعتذر مثلاً. انه يعبر عن الحالة النفسية ويمكن ان يكون عبارة سرور أو ألم أو حب أو كره أو فرح أو ندم... قد تسبب هذه المشاعر شيء يعلمه المتكلم أو السامع، لكنها تخص تجربة المتكلم.

* **أنا آسف حقاً!**

* **تهانينا!**
* **عظيم!**

وباستخدام 'المعبر'، يواشج المتكلم الكلمات بعالم المشاعر.

4. موجِّه Directive

فعل كلام يستعمل لجعل شخص آخر يعمل شيئاً. انه يعبر عما يريد المتكلم. ويأتي بصيغة أمر أو طلب أو اقتراح وقد يكون موجباً أو سالباً:

* خالد، كوب قهوة. اجعلها سوداء.
* هلا تعيرني نقالك، لطفاً؟
* شكراً لعدم التدخين داخل المحل.

باستخدام الموجّه، يحاول المتكلم ان يجعل العالم مواشجاً للكلمات (من خلال السامع).

5. ملزِم Commissive

فعل كلام يلزم المتكلم نفسه بعمل مستقبلي محدد. انه يعبر عما ينويه المتكلم، ويأتي بصيغة وعد أو تهديد أو رفض أو تعهد، وبالإمكان تنفيذه بوساطة المتكلم بوحده أو بصفته عضواً في مجموعة:

* سأعود حالاً.
* سأريك ماذا أفعل.
* لن نساوم على الوطن.

وفي استخدام الملزِم يتعهد المتكلم بمواشجة العالم بالكلمات (من خلال المتكلم).

ويلخص الجدول التالي هذه الوظائف الخمس

نوع فعل الكلام	اتجاه المواشجة	المتكلم والحالة
بيان	الكلمات تغير العالم	المتكلم يسبب الحالة
تمثيل	يجعل الكلمات تلائم العالم	المتكلم يؤمن بالحالة
معبّر	يجعل الكلمات تلائم العالم	المتكلم يشعر بالحالة
موجّه	يجعل العالم يلائم الكلمات	المتكلم يريد الحالة
ملزِم	يجعل العالم يلائم الكلمات	المتكلم ينوي الحالة

أفعال الكلام المباشرة وغير المباشرة Direct and Indirect Speech Acts

إضافة إلى تصنيف أفعال الكلام حسب وظائفها ، بالإمكان تصنيفها حسب بناها، باعتماد ثلاثة أنواع عامة لأفعال الكلام استناداً إلى أنواع الجملة الثلاثة. وهناك علاقة يسهل إدراكها بين الجمل الخبرية والاستفهامية والأمرية وبين الوظائف التواصلية العامة الثلاث (الإخبار والسؤال والأمر أو الطلب).

* أنت تلبس حزام أمان (خبرية)
* هل تلبس حزام الأمان؟ (استفهامية)
* إلبس حزام الأمان (أمرية)

عندما يكون هناك ربط مباشر بين التراكيب والوظيفة سيكون لدينا فعل كلام مباشر. وعندما تكون العلاقة بين التراكيب والوظيفة غير مباشرة، يكون فعل الكلام غير مباشر. وهكذا فالتفوه الخبري الذي يستعمل للإخبار هو فعل كلام مباشر، والتفوه الخبري الذي يستعمل سؤالاً فعل كلام غير مباشر. فالتفوه:

* الجو بارد خارج البيت.

خبري وعندما يرد خبرياً:

* أنا أخبرك هنا عن الجو.

فانه فعل كلام مباشر.

وعندما يستخدم أمراً أو طلباً:

* أنا هنا أطلب منك ان لا تجلس في الحديقة.

فسيكون فعل كلام غير مباشر في وظيفته. ويمكن استخدام تراكيب مختلفة لأداء وظيفة واحدة، كما هي الحال في المثال التالي الذي يريد فيه المتكلم من المخاطب ان لا يقف أمام التلفزيون:

* لا تقف أمام التلفزيون!

هذا فعل كلام مباشر لأن التفوه نهي وظيفته الطلب. أما التفوه:

* أنت واقف أمام التلفزيون.

فخبري وظيفته الطلب وهو بذلك فعل كلام غير مباشر والتفوه:

* أمِن الضروري ان تقف أمام التلفزيون؟

فاستفهام وظيفته الطلب وهو بذلك فعل كلام غير مباشر أيضاً. وهناك فعل كلام غير مباشر يرد بصيغة الاستفهام لكن لا يقصد به السؤال (لا نتوقع جواباً بل عملاً):

* هلا تفتح اللعبة؟

كما يمكن استخدام الصيغة الأمر للإخبار:

* أرني منظر أجمل منه

وعموماً فان استخدام صيغة الاستفهام للأمر والطلب أكثر تأدباً من فعل الكلام المباشر:

* هلا تفتح الباب؟
* إفتح الباب.

مجموعة الظروف التي يتفاعل فيها الناس بطريقة عرفية للوصول إلى نتيجة محددة.

بوسعنا ان نعامل الطلب غير المباشر:

* ممكن تناولني الملح؟

مسألة سؤال عما إذا كانت الشروط الضرورية للطلب متوفرة أم لا. فالشرط التحضيري، مثلاً، هو ان يفترض المتكلم ان باستطاعة السامع تنفيذ العمل. ويخص شرط المضمون ع ملاً مستقبلياً: سينفذ السامع العمل:

الطلب غير المباشر

ا	الشرط المضموني	عمل مستقبلي للسامع (السامع سوف يعمل س)	هل ستعمل س؟
ب	الشرط التحضيري	السامع قادر ان ينفذ العمل (السامع يستطيع ان ينفذ س)	هل تستطيع ان تعمل س؟
ج	شرط الاستفهام المبني على السامع لعمل طلب ما يصبح طلباً غير مباشر		

من هنا نلاحظ ان هنالك فارقاً جلياً بين ان نسأل شخصاً ما ان يعمل شيناً وان نسأل شخصاً عما إذا كانت الشروط المسبقة لأداء عمل ما مهيأة. فالسؤال عن الشروط المسبقة لا يعد فنياً طلباً. إلا انه يسمح للسامع ان يرد كما لو كان الطلب قد حصل. ولأن الطلب مفروض من المتكلم على السامع، فمن الأفضل للمتكلم في معظم الظروف الاجتماعية ان يتجنب فرضاً مباشراً من خلال طلب مباشر. وعندما يسأل المتكلم عن الشروط المسبقة فلن يكون هناك طلب مباشر.

هذه المناقشة هي أصلاً عن شخص يحاول ان يجعل شخصاً آخر يعمل شيناً من دون المجازفة بالرفض أو الانزعاج. على كل حال، فان مثل هذه الحالة لا تتألف من تفوه واحد.

انها حالة اجتماعية تتضمن مشاركين تربطهم بالضرورة علاقة اجتماعية من نوع ما ولديهم في حالة معينة أهداف محددة.

بالإمكان ان تعد مجموعة التفوهات المولّدة بهذا النوع من الحالة حدث كلام. حدث الكلام فعالية يتفاعل فيها المشاركون لغوياً باسلوب متعارف عليه للوصول إلى نتيجة ما. انها قد تشمل فعل كلام مركزي واضح مثل "أنا لا أحب ذلك حقاً" في حدث كلام تشكي، لكنه قد يشمل أيضاً تفوهات أخرى تؤدي إلى ذلك العمل المركزي وبالتالي ترد عليه. وفي معظم الحالات، فان الطلب لا ينفذ بوساطة فعل كلام مفرد يتفوه فجأة. الطلب عموماً حدث كلام وليس مجرد فعل كلام:

* هو: أهلا هند، أنا مسرور أنتِ هنا.
* هي: كيف الأمور؟
* هو: حاسوبي عاطل. لا استطيع تشغيله.
* هي: أهو مكسور؟
* هو: لا أعتقد ذلك.
* هي: ما المشكلة فيه؟
* هو: لا أعرف. لا أفهم شيئاً في الحاسوب.
* هي: ما نوعه؟
* هو: انه ماك. هل تستعملينه؟
* هي: نعم.
* هو: هل لديك دقيقة؟
* هي: بالتأكيد.
* هو: رائع!

قد يسمى التفاعل المطول هنا حدث كلام طلبي بدون فعل كلام مركزي للطلب. لاحظ انه ليس هناك طلب فعلي منه لها ان تفعل شيئاً. وربما نصنف السؤال "هل لديك

دقيقة؟" طلباً مسبقاً يسمح للمتلقية ان تقول انها مشغولة أو ان عليها ان تـذهب إلى مكـان ما حالاً. في هذا السياق، يؤخذ الجواب "بالتأكيد" إقراراً بان لديها الوقت الكافي وباسـتعدادها لعمل شيء غير مصرح به. ان تحليل أحداث الكلام هو بوضوح طريقة أخرى لدراسة كيف ان ما يتواصل هو أكثر مما يُقال.

وتكون فائدة تحليل فعل الكلام في توضيح أنـواع الأشـياء التـي نسـتطيع ان نعملهـا بالكلمات وتحديد بعض صيغ التفوهـات المتعـارف عليهـا والتـي نسـتخدمها لتنفيـذ أعـمال معينة. على كل حال، فاننا نحتاج إلى ان ننظر إلى تفاعل أكثر تفصيلاً لنفهم كيف ننجـز هـذه الأعمال وكيف تفسر ضمن أحداث الكلام.

التأدب والتفاعل Politeness and Interaction

ان كثيراً مما نقول وكثيراً مما نتواصل به يتقرر بموجب علاقاتنا الاجتماعية. لهذا فالتفاعل اللغوي انما هو تفاعل اجتماعي.

ولكي نضفي معنى ما نقوله في تفاعل ما، علينا ان ننظر إلى عوامل متعددة ترتبط بالمسافة الاجتماعية والقرب الاجتماعي. تتولد بعض هذه العوامل قبل التفاعل، لذا فهي عموماً عوامل خارجية. انها تتضمن حالة التقارب بين المشاركين، مبنية على القيم الاجتماعية المرتبطة ببعض الجوانب مثل العمر والقوة. فالمتكلمون الذين يرون أنفسهم أقل مستوى، مثلاً، يميلون إلى تأثير المسافة الاجتماعية بينهم والمتكلمون الأعلى منهم باستخدام صيغ مخاطبة تشمل - في الإنجليزية – اللقب واسم العائلة، لكن ليس الاسم الأول: السيدة كلينتون، الدكتور الوردي. اننا نشارك بحلقة واسعة من التفاعل (معظمها مع الغرباء) حيث تتقرر المسافة الاجتماعية بعوامل خارجية لا لغوية.

على كل حال، هناك عوامل أخرى مثل درجة الصداقة تتداخل في التفاعل. انها عوامل داخلية للتفاعل ويمكن ان تغير المسافة الاجتماعية الأولية إلى الأدنى أو إلى الأعلى خلال الحوار. انها قد تؤدي بالمشاركين ان ينتقلوا مثلاً من اللقب واسم العائلة إلى الاسم الأول خلال الكلام. هذه العوامل الداخلية مهمة بشكل خاص للمشاركين الذين تتغير عملياً علائقهم الاجتماعية أثناء استمرار الحوار.

لكل من العوامل الخارجية والداخلية تأثير ليس في ما نقول فقط، بل في كيفية ما نقول أيضاً. وفي حالات كثيرة، يسير التفسير خلف ما كنا ننوي قوله ويتضمن تقييمات مثل 'جاف' و 'لا مبال' و 'حذر' و'مراع لمشاعر الآخرين'. ان الإقرار بدور مثل هذه التقييمات يوضح ان ما نتواصله أكثر مما نقوله.

التأدب Politeness

من الممكن ان ننظر إلى التأدب مفهوماً مستقراً، كان نقول 'سلوك اجتماعي مؤدب' أو 'آداب المعاشرة' ضمن حضارة ما. من الممكن أيضاً ان نحدد عدداً من المبادئ العامة المتعددة للتأدب في التفاعل الاجتماعي في نطاق حضارة معينة. قد تشمل هذه المبادئ ان يكون المشارك بالحوار لبقاً وكريماً متواضعاً ومتعاطف مع الآخرين. دعنا نفترض ان المشاركين في تفاعل ما يدركون ان مثل هذه المعايير والمبادئ تتواجد في المجتمع بشكل فاعل. لكن ضمن تفاعل ما، على كل حال، هنالك نوع من التأدب أكثر تحديداً يلعب دوره. ولكي نصفه نحتاج إلى مفهوم 'الوجه Face'. وبصفتها لفظة تقنية، تعني 'وجه' الصورة الشخصية الهامة للمتكلم. انها تشير إلى الشعور العاطفي والاجتماعي للأنا التي يمتلكها كل شخص والتي يتوقع ان يدركها الآخرون. يمكن تعريف التأدب في التفاعل إذن بانه الوسيلة المستخدمة لبيان إدراك الآخر لهذه الصورة الشخصية. وفي هذا السياق، يمكن تحقيق التأدب في حالات المسافة والقرب الاجتماعيين.

ان بيان إدراك الصورة الذاتية للآخر عندما يبدو الآخر بعيداً اجتماعيا يوصف غالباً بموجب الاحترام والتبجيل. وبيان الإدراك المتكافئ عندما يكون الآخر قريب اجتماعيا يوصف غالباً بموجب ألفاظ الصداقة أو الصداقة الحميمة أو التضامن. يمكن تمثيل النوع الأول بسؤال يوجع إلى الأستاذ من تلميذه وتمثيل النوع الثاني بسؤال يوجه إلى الأستاذ نفسه من صديق له:

* عفواً، أستاذ عبد الكريم، هل لي ان أتكلم معك لدقيقتين؟
* هلو كريم، عندك مجال دقيقتين؟

يتبع من كل هذا ان هناك أنواع مختلفة للتأدب ترتبط (وتؤشر لغوياً) بافتراض المسافة أو القرب الاجتماعيين النسبيين. وفي أغلب النصوص المتوافرة، يتوجب عادة على المشاركين بتفاعل ما ان يقرروا، وهم يتحاورون، مدى المسافة الاجتماعية النسبية بينهم.

ومن المفاهيم الأساسية هنا:

حاجات الوجه Face Wants

توقع المرء احترام الآخرين لكيانه الذاتي

يقصد بحاجات الوجه توقع المرء احترام الآخرين لكيانه الذاتي.

حدث تهديد الوجه Face Threatening Act

أي يقول المتكلم شيئاً يمثل تهديداً إلى توقعات شخص آخر بخصوص حاجات وجهه أو صورته الاجتماعية.

حدث حفظ ماء الوجه Face Saving Act

أي تفسير حدث ما تهديداً إلى وجه شخص آخر، فان بوسع المتكلم ان يقول شيئاً يخفف التهديد المتوقع. تخيل موقفاً مساء أمس عندما يشغل طوال الليل جار شاب الموسيقى بصوت عال جداً. يقترح الرجل حدث تهديد لوجه الشاب وتقترح امرأته حفظ ما وجهه:

* الرجل: سأطلب منه إيقاف هذا الصوت المقزز الآن.
* المرأة: ربما يمكنك ان تسأله عما إذا كان بإمكانه ان يتوقف فوراً لأن الجيران يريدون النوم.

ولأنه من المتوقع عموماً من كل شخص ان يحاول احترام حاجات وجه الآخرين، فهناك طرائق مختلفة لتنفيذ حدث حفظ ماء الوجه.

الوجه السلبي والايجابي Negative and Positive Face

عندما نحاول حفظ ماء وجه الغير، فاننا ننظر اما إلى حاجات وجهه السلبية أو حاجات وجهه الايجابية. وجه المرء السلبي حاجته إلى الاستقلال وإلى حرية العمل وإلى عدم

سيطرة الغير عليه. ان لفظة 'سلبي' لا تعني هنا 'سيء'، انها ليست سوى الطرف الآخر لـ'ايجابي'. أما الوجه الايجابي للمرء فليست سوى حاجته لأن يقبله الآخرون ويودونه ويعاملونه واحداً منهم ويشاركونه حاجاته. بعبارة أخرى، فان الوجه السلبي حاجة المرء إلى الاستقلال والوجه الايجابي الحاجة إلى الارتباط.

لهذا، فان حدث حفظ ماء الوجه الذي يهتم بالوجه السلبي للمرء، سيظهر الاحترام ويؤكد أهمية وقت الآخر وخصوصياته ويتضمن حتى الاعتذار للمقاطعة أو فرض الرأي. انه يسمى أيضاً التأدب السلبي Negative Politeness. أما حدث حفظ ماء الوجه المهتم بالوجه الايجابي للفرد يميل إلى إظهار التضامن ويؤكد ان كلاً من المتكلم والمخاطب يريدان الشيء نفسه ولهما هدف واحد. هذا ما يسمى بالتأدب الايجابي **Positive Politeness**.

النفس والآخر: لا تقل شيئاً Self and Other: Say Nothing

إحدى طرائق رؤية وثاقة العلاقة بين مفاهيم التأدب واستعمال اللغة ان نأخذ حادثة كلام معينة ونفصل التفسيرات المختلفة المرتبطة بالتعبيرات المحتملة التي قد تستعمل في هذه الحادثة. فقد تدخل مثلاً محاضرة مهمة، تضع دفترك أمامك لتدون الملاحظات لكنك تكتشف انه ليس لديك ما تكتب به. قد يكون الحل عند الطالب الجالس بجانبك. في هذا الموقف أنت الـ'نفس' والطالب الـ'آخر'.

خيارك الأول ان تقول شيئاً أو لا تقو ل. بوسعك طبعاً ان تفتش الحقيبة وتبحث بشكل واضح في جيوبك وتعود إلى الحقيبة، دون ان تنطق بكلمة، ولكن مع التصميم الغامض ان يفهم الطالب مشكلتك. هذا الاسلوب ' مدخل لا تقل شيئاً' وقد يصل بك إلى نتيجة أو لا يصل. فان وصل، فلأن الآخر قد عرض وليس لأن النفس سأل، كما في هذا المثال:

* النفس: (ينظر في الحقيبة)
* الآخر: (يعرض قلماً) تفضل.

يبدو ان كثيراً من الناس يودون ان يتعرف الآخرون على حاجاتهم دون التعبير عن هذه الحاجات باللغة. فان تم التعرف على هذه الحاجات، فقد تم التوصيل أكثر مما تم قوله.

قل شيئاً: صيغ رسمية وصيغ رسمية Say Something: Off and On Record

إن قررت ان تقول شيئاً، فقد تكون مضطراً لسؤال شيء معين. بإمكانك بعد ان تفتش حقيبتك ان تقول:

* لقد نسيت قلمي.

أو

* لا أدري أين وضعت قلمي.

مثل هذه التفوهات غير موجهه مباشرة إلى الآخر. بإمكان الآخر ان يتصرف كما لو كان يسمعها. انها توصف بانها غير مدونة Off Record. ويمكن وصفها بالتلميحات. مرة أخرى، فالتفوه غير المدون قد وقد لا ينجح (وسيلة للحصول على قلم). لكن إن نجح، فلأن ما تواصل أكثر مما قيل. وخلافاً لمثل هذه التفوهات العرضية أو غير الرسمية، يمكنك مخاطبة الآخر بوسيلة تعبر بها عن حاجتك، توصف هذه الصيغ التخاطبية المباشرة بالمدونة أو الرسمية On Record. أكثر هذه الصيغ مباشرة، صيغ الأمر المعروفة بـ'رسمي صريح Bold On Record': السؤال موجه بشكل مباشر:

* أعطني قلماً.

أو

* أعرني قلمك.

هذه الصيغ الرسمية الصريحة قد تعقبها تعبيرات مثل 'لطفاً' التي تنفع في تخفيف الطلب وتسمى بالوسائل التخفيفية Mitigating Devices.

من المغري ان نماثل الاسلوب الرسمي الصريح بصيغ الأمر المباشر، غير ان صيغ الأمر تستعمل غالباً بين الأصدقاء، دون ان تفسرها بالأوامر، كأن يقدم المرء لصديقه شيئاً يأكله:

* خذ قطعة حلوى أخرى!

أو يحاول ان يعرض عليه المساعدة:

* أعطني هذا المنديل المتسخ!

وقد تتطلب الحالات الطارئة استخدام الأمر المباشر بغض النظر عمن يكون المخاطب عندما يستوجب الخطر استخدام هذه التعبير:

* لا تمسك بهذا السلك!
* اخرج حالاً!

هنالك بالنتيجة بعض الظروف الاجتماعية التي تبرر استخدام الأمر صيغة رسمية صريحة.

على كل حال، فان الصيغ الرسمية الصريحة ترتبط بأحداث الكلام يفترض المتكلم فيها انه أعلى من الآخر (في السياق العسكري مثلاً) وان بوسعه السيطرة مع سلوك الآخر بالكلمات. وفي التفاعل اليومي بين المتماثلين اجتماعياً فان مثل هذا السلوك الرسمي الصريح سيمثل ضمنياً تهديداً لوجه الآخر وعليه يتوجب عموماً تجنبه. ويتم تجنب فعل تهديد الوجه بأفعال حفظ ماء الوجه التي تستخدم تخطيطات تأدب ايجابية أو سلبية.

التأدب الايجابي والسلبي Positive and Negative Politeness

يقود تخطيط التأدب الايجابي السائل ان يطلب هدفاً عاماً، أو حتى الصداقة، عبر تعبيرات مثل:

* ماذا عن السماح لي باستعمال قلمك؟
* هلو حبيبي، سأكون ممتناً إن سمحت لي باستعمال قلمك.

تمثل هذه التعبيرات الرسمية مخاطرة كبرى للمتكلم الذي قد يقابل بالرفض أو قد يسبقها حديث عن التعرف عليك، بهدف تأسيس الأرضية العامة الضرورية لهذا المخطط:

* هلو! كيف الأمور؟ ممكن اجلس هنا؟
* يبدو اننا مهتمون بذات المسألة التافهة.
* انك تسجل الكثير من الملاحظات، اعمل معروفاً ودعني أستعمل احد أقلامك.

على كل حال، ففي معظم السياقات الفعلية، فان فعل حفظ ماء الوجه ينفذ عادة بتخطيط تأدب سلبي. وأشيع الصيغ سؤالاً مثل:

أ. أباستطاعتك ان تعيرني قلمك؟

ب. آسف للإزعاج، لكن هل لي ان أطلب منك قلماً أو شيئاً آخر؟

ج. أنا أعرف انك مشغول، لكن هل ممكن أسالك إن كان لديك بالصدفة قلم إضافي ممكن – ممكن أستعيره؟

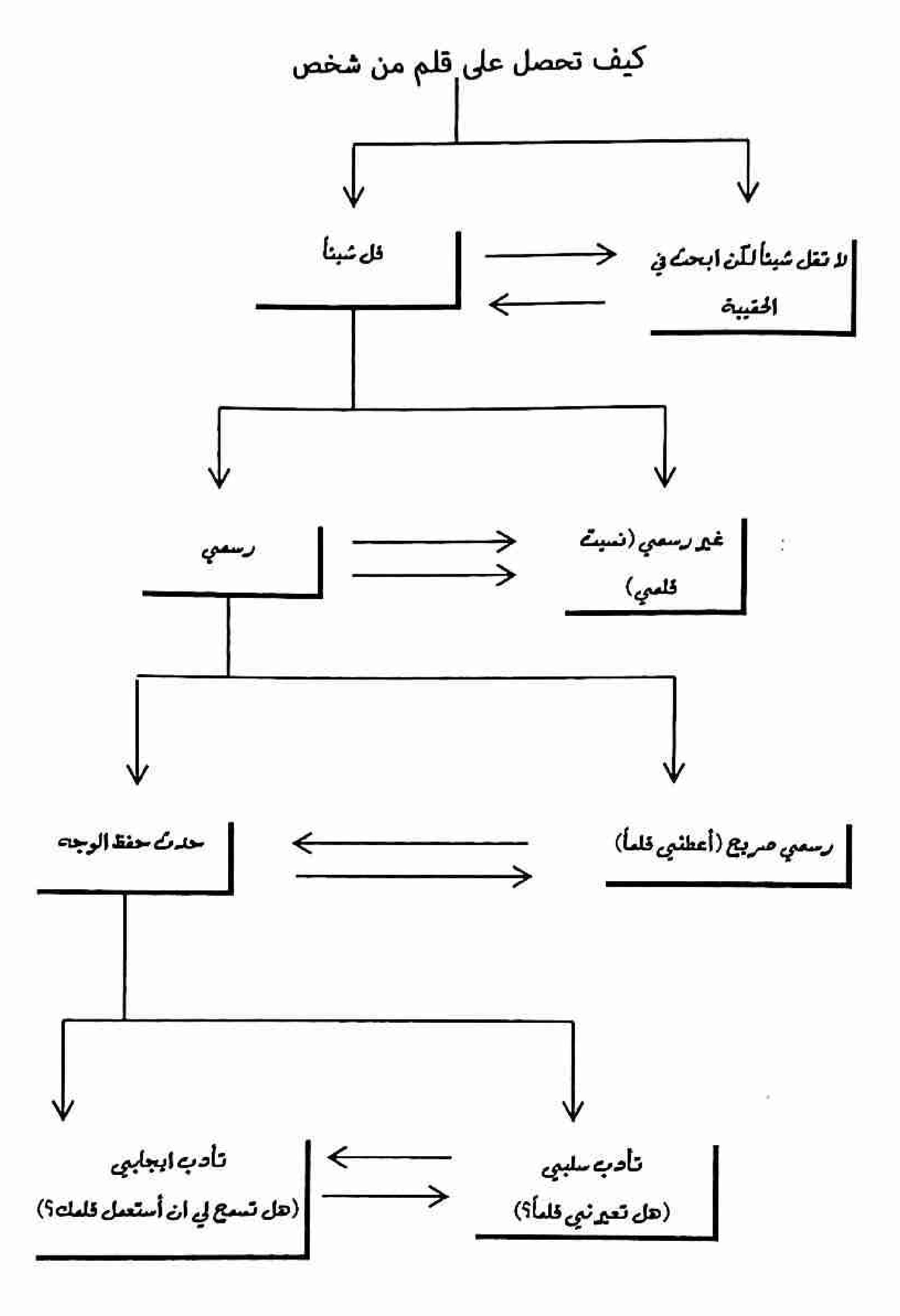
ويؤدي هذا الاسلوب إلى صيغ تحتوي على تعابير اعتذار للإزعاج مثل الجملة (ب). نسمع أحياناً تأدباً سلبياً أفضل اسلوباً في حديث مطول، مع تردد غالباً، مشابهاً للجملة (ج).

من الجدير بالذكر ان التأدب السلبي يعبر عنه عادة بالأسئلة، حتى الأسئلة التي تتطلب السماح بطرح سؤال: "هل لي ان أسألك...؟" الجملة (ج)، ويبدو ان مثل هذه الأسئلة تهيئ فرصة للآخر للإجابة سلباً على السؤال دون ذلك التأثير الرفضي- للاستجابة سلباً لأمر رسمي صريح مباشر (ان هذا التمييز محفز مهم للتمييز بين أفعال الكلام المباشر وغير المباشرة الذي سبقت مناقشته).

والأوثق باهتمامنا بتداولية استعمال اللغة، فان تهيؤ صيغة الرسمي الصريح وصيغة غير الرسمي يعني ان استعمال صيغة حفظ ماء الوجه يمثل خياراً جيداً. ان اختيار نوع للتعبير أقل مباشرة وبالتالي أقل وضوحاً أطول عموماً وببنية أكثر تعقيداً، يعني ان المتكلم

يبذل جهداً أعظم بموجب الاهتمام بالوجه (أي التأدب) فما يحتاج لإيصال الرسالة إرسالاً صحيحاً.

وتتلخص هذه الملاحظات بهذا الشكل:



يمكن وصف الميل لاستعمال صيغ تأدب ايجابية لتأكيد التقارب بين المتكلم والسامع بتخطيط التضامن Solidarity Strategy. قد يكون هذا التخطيط العامل الرئيس بين مجموعة كا ملة أو قد تكون خياراً يستخدمه المتكلم في مناسبة معينة. ولغوياً، فان مثل هذا التخطيط قد يشمل معلومات شخصية واستخدام الكنية، وأحياناً بعض التعابير البذيئة (خاصة بين الذكور) ولهجة أو تعابير مشتركة. وغالباً ما يوسم تخطيط التضامن بتعابير شمولية مثل "نحن" و"دعنا" كما في هذه الدعوة إلى حفلة:

* **تفضل! دعنا نذهب إلى الحفلة. الكل سيكونون هناك سنستمتع بها.**

كما يمكن وصف الميل لاستخدام صيغ تأدب سلبية لتأكيد حق السامع بالحرية بتخطيط الاحترام Deference Strategy. بإمكان هذا الميل ان يكون التخطيط النموذجي لمجموعة كاملة أو مجرد خيار يستخدم في مناسبة معينة. ويتداخل تخطيط الاحترام مع ما يسمى بالتأدب الشكلي Formal Politeness. انه غير شخصي، كما لو لم تكن أية مشاركة ويمكن ان يشمل تعابير لا تشير إلى المتكلم ولا إلى السامع (فمثلاً، سيدي، أبإمكان الزبائن ان يدخلوا هنا؟). وتؤكد اللغة المرتبطة بتخطيط الاحترام باستقلالية المتكلم والمخاطب، موسومة بغياب الادعاءات الشخصية، كما في هذه الجملة التي هي صيغة أخرى من الدعوة إلى حفلة:

* **سيذهب الكثيرون إلى الحفلة. إن كان لديك مجال ستكون ممتعة.**

ان هذه الألوان العامة للتخطيطات ممثلة هنا بتفوهات مركزية لأحداث الكلام (الدعوة، مثلاً). على كل حال، فان سلوك حفظ الوجه سيتحقق قبل تلفظ مثل هذه التفوهات بصيغة القبسلسلة.

القبسلاسل (أي قبل السلاسل) Pre-sequence

ان مفهوم حفظ الوجه قد ينفع في تفهم كيف يفهم المشاركون في تفاعل ما أكثر مما تقوله الكلمات. ان الافتراض الأساس من منظور التأدب ان الوجه عادة في خطر عندما تحتاج النفس ان تنجز شيئاً يتعلق بالآخر. ويبدو ان المخاطرة الكبرى عندما يوضع الآخر في موقف صعب. إحدى طرائق تجنب المخاطرة تهيئة الفرصة للآخر لإيقاف الخطر المحتمل. فمثلاً، بدلاً من مجرد القيام بطلب، فان المتكلمين غالباً ما ينتجون أولاً ما يمكن وصفه بالقبطلبPre-request:

أ. - هي: أنتَ مشغول؟ (قبطلب)

- هو: لا (تفضلي)

- هي: ادرس هذه المذكرة (طلب)

- هو: حسناً (يوافق)

ان ميزة عنصر القبطلب ان الجواب عليه إما "تفضل" أو "قف":

ب. - هي: أنتَ مشغول؟ (قبطلب)

- هو: آسف. (قفي)

ان الجواب في (ب) يسمح للمتكلم ان يتجنب طرح الطلب الذي لا يمكن ضمانه في هذا الوقت. ويتفهم انه جواب على قبطلب يسمح لنا تفسير التعبير "آسف" ليس اعتذاراً لكونه مشغولاً فقط، بل كونه اعتذاراً لعدم القدرة على الاستجابة للطلب المتوقع أيضاً.

هنالك على كل حال، نموذج عام للقبطلبات التي تعامل طلبات يستجاب لها بتنفيذ العمل المؤمل غير المعبر عنه:

ج. - هي: لديكَ قلم إضافي؟

- هو: هنا (يسلمها القلم)

ان هذا الإجراء الذي يختصر الطريق فيذهب من القبطلب إلى تحقيق طلب يفسر الغرابة الحرفية للنموذج العام في (د):

د. – هي: هل تمانع ان استعمل نقالك؟

- هو: نعم، بالتأكيد.

فان أخذنا الاستجابة حرفياً، فستكون "نعم" مطابقة لـ"أنا أمانع" ولن تأخذ ترخيصاً لاستعمال النقال. على كل حال، تفسر هذه الصيغ عادة جواباً ايجابياً، وليس قبطلباً، لكن لطلب غير معبر عنه.

تستعمل القبطلبات أيضاً في الدعوات، وكما هو مبين في (هـ) بـ"تفضل" و بـ"توقف" فان الداعين يميلون إلى ان يسألوا سؤالاً قبدعوياً يفهم السامعون دعوته:

هـ: - هو: ماذا تفعل في هذه الجمعة؟ (قبدعوة)

- هي: لا شيء لحد الآن (تفضل) (تفضلي)

- هو: تعالي للغداء (دعوة)

- هي: أود ذلك (أوافق)

و. – هو: هل ستفعلين شيئاً بعد ذلك؟ (قبدعوة)

- هي: آه، مشغولة مشغولة مشغولة. (توقف)

- هو: حسناً. (توقفي)

وغالباً ما يستعمل الأطفال القبإعلان ليعرفوا ما إذا كان الوالدان مستعدان للاهتمام بهم:

ز. – الطفل: ماما، إحزري ماذا حدث. (قبدعوة)

- الأم: (سكوت)

- الطفل: ماما، هل تعرفين ماذا؟

- الأم: ليس الآن. أنا مشغولة. (توقف)

في المثـال (ز) هنالـك قبإعلانـان لم يتسـلم أي مـنهما "تفضـل". قوبـل القبـإعلان الأول بالصمت الذي يفسر عادة بــ"توقف". محاولـة الطفـل الثانيـة مبنيـة عـلى افـتراض ان الأم لم تسمع المحاولة الأولى. ويفسر الجواب النهائي بـ"توقف" لكنه جاء بتعبير يحفظ الوجه بمعنـى التأجيل.

اللاتأدب

تناول معرض حديثنا عن التأدب فيما سبق التركيز على كيفية توظيف الاستراتيجيات التواصلية في حفظ وتعزيز التالف الاجتماعي، ذلك ان قاعدة هذا الاعتقاد هي ان أساس التفاعل الاجتماعي هي التأدب، وان الأفعال القصدية النزاعية هامشية في السلوك اللغوي البشري في الظروف الطبيعية. ان اقتراح ليتش عن إمكانية استعمال مبدأ التأدب الذي جاء به لتوضيح اللاتأدب يعتمد في الواقع على أساس ان التأدب هو المعيار أو القاعدة التواصلية (كوصفه اللاتأدب بعدم مراعاة أو انتهاك قيود التأدب، ليتش، 2007: 18). بإمكان المتحاورين استعمال اللغة بشكل استراتيجي لخلق بالتناحر أو التسبب بعدم الانسجام بطريقة نظامية أحياناً. يذكر كلبر Culpeper (1996: 359) مثالاً يأخذه عن موقف معين في ميدان تدريب الجيش الأمريكي حيث يستعمل العرفاء "اللاتأدب بطريقة نظامية" وسيلة لإعداد المجندين وتحويلهم إلى جنود أنموذجيين. اخبر احد العرفاء إحدى المجندات انها عار على البدلة العسكرية وانها لا تستحق حتى العيش في الولايات المتحدة. الفيز وهي المجندة التي نتحدث عنها مكسيكية الأصل نُصحت ان لا تنجب أطفالاً لأن من الظلم ان يأتي شخص مثلها إلى الدنيا عن يحمل جيناتها الوراثية. شجعت المواقف المشابهة لهذا الموقف كلبر (1996) على صياغة مخطط يضم خمس استراتيجيات لاتأدب:

1. **اللاتأدب الرسمي** (Bald on Record Impoliteness)

الغرض من هذه الإستراتيجية إلحاق أقصى حد ممكن من الضرر بالوجه. تنفذ أفعال تهديد الوجه هذه بطريقة مباشرة صريحة واضحة موجزة بالقدر الممكن كقولهم:

- **أيتها الفاشلة اللعينة!**

2. **اللاتأدب الموجب** (Positive Impoliteness)

تختص هذه الإستراتيجية بالسلوك الذي يعنى بإلحاق الضرر بحاجات الوجه الموجبة للمخا طَب وتشمل بعض التصرفات مثل تجاهل المقابل واللامبالاة وعدم الاكتراث وعدم

التعاطف وعدم استعمال محددات الهوية (ألفاظ التخاطب مثل السيد، الدكتور، الأستاذ...الخ) حينما يتوجب استعمالها أو استخدام محددات هوية لا تلاؤم السياق، أو استعمال لغة غامضة أو سرية، أو تعمد التعارض أو استخدام كلمات محرمة وغيرها.

3. **اللاتأدب السالب** (Negative Impoliteness)

أما هذه الإستراتيجية فتعنى بالسلوك الذي يختص بإلحاق الضرر بحاجات الوجه السالبة للمخاطَب بشكل صريح مثل التخويف والاحتقار والسخرية والازدراء وعدم التعامل بجدية والتقليل من شا ن المخاطَب أو التطاول على مجاله أو ربط الآخر بالأشياء السلبية ووضع مديونيته في العلن.

4. **السخرية (التأدب الزائف)** Sarcasm (Mock Politeness)

ينجز فعل تهديد الوجه باستعمال استراتيجيات تأدب غير صادقة وبالتالي يكون تأدباً سطحياً. تعتمد الإستراتيجية الرابعة (السخرية أو التأدب الزائف) على مفهوم التهكم عند ليتش التي تقوم على استعمال تأدب سطحي لغايات غير مؤدبة، مثل جملة:

- **انك في غاية اللطف**

يقولها شخص يتوقع ان يبقى الباب مفتوحاً لفترة قصيرة قبل ان يغلق عليهم.

5. **حجب التأدب** (Withhold Politeness)

تركز الإستراتيجية الخ امسة على حجب التأدب حين يُستلزم إظهاره وذلك لضرورة التعبير عن التأدب وان حجبه يعني غياب الموقف المهذب مثل عدم شكر شخص أعطى هدية.

نقد منهج كلبير وتنقيحه

اهتمت ميل Mill بالمنهج 'اللاسياقي' الذي تعتقد "ان 'مخطط اللاتأدب' يعززه ذلك لان جانب مهم في تقييم التفوهات ووصفها مؤدبة/غير مؤدبة يعتمد في نظرها على درجة قيام بعض المؤسسات بتطبيع (جعل الشيء روتينياً) استعمال أنواع معينة من اللغة". تقول ميل ان شفرات السلوك اللغوي المطبعة والمؤسنة (جعل الشيء متعلق بمؤسسة) في الجيش الأميركي جعلت اللاتأدب المفرط من قبل المدربين هو القاعدة الطبيعية ولذلك ليس من المحتمل ان يصنف المتدربين سلوك العرفاء سلوكاً غير مؤدب. نلاحظ هنا ان ميل تفترض ان السلوك 'غير المؤدب' الحقيقي يجب ان يتجاوز القاعدة الطبيعية بطريقة ما. هذا ويقوم كلبير وزملاؤه بالرد على هذا النقد ومعالجة بعض نقاط الضعف فيه بالقول ان ليس من الضروري ان يستتبع اللاتأدب المقنن المستعمل وفق النظام تقبل من وقع عليهم اللاتأدب بوصفه سلوك محايد. بنى رأيه هذا على الدراسة التي أجراها على برنامج 'الرابط الأضعف' المشهور بتعليقات مضيفته آن روبنسون اللاذعة. يعترف كلبر بأهمية اعتبار السياق في تطبيق مفهومي التأدب واللاتأدب.

عودة إلى غوفمان

اعتمد عمل كلبر وزميليه بشكل واضح على دراسة غوفمان Goffman (1967) حيث كلبر وزميلاه كيفية يمكن ان يُفهم اللاتأدب من خلال مفهوم غوفمان، المستوى القصدي لتهديد الوجه. يشمل المستوى القصدي الأفعال التي شُرع بها 'خبثاً وحقداً' بغية إلحاق الضرر بالوجه، فهو إذن يختلف عن تهديد الوجه العرضي والذي يُراد به ضرر الوجه على ان يكون المتكلم مسؤول عنه ولكن لم يقصده إطلاقاً وكان ليتجنبه لو رأى عواقبه المهينة. كذلك وظف كلبر هذا المفهوم لشرح 'اللاتأدب العرضي' حيث يراه ضرورياً لتفسير الحالات التي يلاحظ فيها السامع أو يعد سلوكاً (أو فعل تواصلي) هجومياً على الوجه عمداً. يقدم كلبر بعد ذلك منهج ثنائي عن اللاتأدب: قد يظهر اللاتأدب عندما ينقل المتكلم نية لإلحاق الضرر

بالوجه أو عندما يلاحظ السامع سلوكاً يلحق الضرر بالوجه حتى وإن لم يقصد المتكلم ان يفسر بهذه الطريقة.

يشير كلببر ان اللاتأدب النموذجي مركب من القصد من جانب المتكلم والإدراك من جانب السامع، إلا ان هذا التعريف لا يخلو من بعض المشاكل بالنسبة لبوزفيلد Bousfield الذي يعتقد ان اللاتأدب ينبغي ان يكون مقصود من جانب المتكلم ويجب ان يدركه السامع على انه مقصود من جانب المتكلم. يعتقد بوزفيلد ان اللاتأدب يجب ان يكون واضح لكلا الطرفين إذا ما أريد له ان يكون ناجحاً وان ما يطلق عليه كلببر 'اللاتأدب العرضي' هو في الحقيقة ضرر وجه عرضي لأنه يعوز إلى قصد المتكلم ولهذا فهو ليس لاتأدب في منظار بوزفيلد. يقدم بوزفيلد تعريفه الخاص الذي يؤكد فيه ان أفعال تهديد الوجه 'التي ليس لا مبرر' تخلو من الملطفات في السياقات التي تتطلب التلطيف أو/وتُنجز عمداً بعدائية متعمدة. ومع تفاقم ضرر الوجه، تشدد هذه الأفعال أو ترفع بطريقة ما لزيادة ضرر الوجه الموجه.

كما قام بوزفيلد (2008) بتقليص عدد استراتيجيات كلببر إلى اثنين فقط: اللاتأدب الرسمي واللاتأدب غير الرسمي. يحدث اللاتأدب الرسمي عندما يهاجم المتكلم صراحة ومن غير غموض وجه أحدهم. وتشبه إستراتيجية اللاتأدب غير الرسمي إستراتيجية اللاتأدب غير الرسمي التي أضافها كلببر إلى مخططه إذا ما استثنينا منها إستراتيجية السخرية. أما التفوهات غير المباشرة ورغم انها يُراد بها إلحاق الضرر بوجه السامع فانها يمكن ان تلغى فوراً وذلك من خلال إنكارها مثلاً. كما ان المراوغة (غير المباشرة في الكلام) لا تعني ان شيئاً سوف يكون أكثر تأ دباً تلقائياً ففي الحقيقة هناك بعض الأمثلة عن تفوهات غير مباشرة تعد غير مؤدبة أكثر مما لو كانت في صيغتها المباشرة، مثل:

هل لديك نشارة خشب في رأسك بدل الدماغ؟ أنت أبله

هل أنت غبي؟ أنت غبي

وهذا ينسجم مع قول ليتش ان الترابط بين التأدب والمراوغة في الانكليزية الحديثة أمر ينبغي توخي الحذر فيه فالكلام المباشر قد يكون هو الصيغة الأنسب في سياق ما والعكس بالعكس، أي قد يستعمل الكلام غير المباشر لأغراض غير تأدبية تلحق الضرر بالوجه، مثل جملة السؤال:

أليس لديك شيء تخبر عنه؟

حينما يوجه ضابط شرطة الحدود هذا السؤال لمسافر قد يحسبه أكثر لا تأدباً ومهدد للوجه أكثر من السؤال الاستفهامي الاعتيادي إذ انه يفترض جواباً مثبتاً أكثر مما يبحث عن إجابة.

توسيع مخططات اللاتأدب لتشمل التعدي اللفظي

تعريف بوزفيلد القائم على قصد المتكلم وإدراك السامع سمح له ان يتجنب اتهاماً وجهه الباحثون مابعدي-المحدثون للمتأثرين بكلبر: أي ان استراتيجيات اللاتأدب التي وضعوها هي استراتيجيات تصعيد أو عدم اهتمام بالوجه التي قد، ولكن ليس بالضرورة، تؤدي إلى 'اللاتأدب' بالمعنى الحرفي للمصطلح. ولا يكمن الحل بترك هذه المخططات نهائياً بل بتوسيع تطبيقها لتشمل التعدي اللفظي على مستوى أوسع. تقترح آرتشر Archer (2008) ان نستفيد من الاستراتيجيات التي وضعها كلبر والمتأثرون به لبحث كل تمييزيات غوفمان: القصدية والعرضية والتصادفية بدلاً من التركيز حصراً على ضرر الوجه القصدي (اللاتأدب النموذجي). يقصد باللاتأدب التصادفي ضرر الوجه الذي ينجز مع معرفة انه قد تكون له عواقب مهينة (كامنة) رغم أن المتكلم لم يخطط له، وبهذا يختلف عن تهديد الوجه العرضي الذي يتجنب فيه المتكلم تهديد الوجه لو كان يعلم بعواقبه المهينة. يُستغل هذا الفرق بين التصرف رغم العواقب المهينة والتصرف دونما حقد وسيلةً مهمةً في تمييز اللاتأدب من التعدي اللفظي. لدى المحامين على سبيل المثال الحق بفضل دورهم في المحكمة ان يسالوا الشهود أسئلة تهدد الوجه أو تلحق الضرر بالوجه في بعض الحالات خلال الاستجواب إلا انهم لا

يقصدون بهذا إهانة الشاهد وإنما تقصي- الجريمة رغم انهم يدركون احتمالية ان يشعر الشاهد بالإهانة.

يتشابه منهجا آرتشر من جهة وبيرسون وزملاءه من جهة أخرى في ان كل منهما يحاول ان يرصد النقطة التي يتخطى فيها السلوك قواعد المقبولية والملائمة، فيصبح تحت مسمى 'اللاتأدب' أو 'الفظاظة'. تظهر هنا مشكلة التسميات بين آرتشر- من جهة وبيرسون وزملاءه من جهة أخرى إذ يرى الأخير ان التعدي لا يمكن ان يكون جزء من قانون محل العمل وانه ينبغي ان يحسب نوعاً من السلوك غير الاجتماعي يخرق قانون محل العمل عمداً ويفضلون تسمية 'الفظاظة' الذي يحمل غموض القصد حسبما يعتقدون في حين يستعرض الأول من خلال الإشارة إلى قاعة المحكمة ان التعدي اللفظي لا يكون بالضرورة منحرف في بعض السياقات المهنية ويصبح فظاً فقط عندما يكون الهدف الجوهري منه التسبب في ضرر وجه قصدي متعمد.

هذا وتركز آرتشر على (التنبؤ) بالقصدية بينما يركز الباحثون مابعدي-المحدثون على أهمية 'تلقي الرسالة' من قبل السامع والآخرين، وأما النقاط التي يتفق عليها الطرفان فهي:

1. فهمهما للعمل العلائقي كسلسلة من السلوك المؤدب والمناسب إلى غير المؤدب وغير المناسب.
2. قولهما ان العمل العلائقي يمكن ان يكون حصيف (أي ان يحسبه المتحاورون مناسباً في التفاعل الاجتماعي الجاري).

في الحقيقة ان ما يجعل أي سلوك لفظي وغير لفظي مؤدب أو غير مؤدب من وجهة نظر الطرفين هو درجة تخطي السلوك توقعات المتحاورين عما هو حصيف في موقف معين وجماعة معينة في فعالية أو نشاط ما (أي انه ناتئ بطريقة ما وملحوظ).

ختاماً ينبغي التذكير ان مسالة التأدب واللاتأدب هي مسالة أحكام تقيمية يصوغها (جزئياً) سياق التفوه وأدوار المتحاورين والعلاقة بينهم، فالسب على سبيل المثال بحضور

الجدة أو أي من الأقارب الأكبر سناً يعد غير مقبول في أي سياق في حين يمكن ان يعد طبيعياً بين الأصدقاء المقربين في السياقات الاعتيادية. وبالطبع لا يمكن ان ننكر ان السب يخلق اللاتأدب للبعض بغض النظر عن ادوار المتحاورين والسياق. ما ينبغي ان نفهمه من هذا هو ان فهمنا لما هو حصيف عند الحديث عن الوجه (ملائم للمتحاورين والفعالية والسياق والأدوار والعلائق) وما هو ناتئ (خارج أنواع التصرف التي يتوقعها المتحاورون في سياق معين) خاضع للاختلافات الشخصية والتوقعات الاجتماعية-الثقافية والتوقعات الخاصة بالفعالية. كما ويضيف كل من لوتشر Locher و واتس Watts ان ما هو حصيف (مناسب ومقبول) وما هو ناتئ (غير مناسب وغير مقبول) هما عرضة للتلاعب.

ما اللاتأدب؟

بعد عقود من إطلاق نظرية التأدب على يد كل من براون ولفنسون غدا البحث في هذا الموضوع يسير في طريق تعتريه تنقيحات تضاف إلى النموذج القديم ومفاهيم أخرى تظهر، تختبر، تطبق وتتطور. من هذه التطورات هو اللاتأدب. كل من أضاف لهذا المفهوم كان قد طاف سابقاً حول مفهوم التأدب فقرر ان يلبي النداء ويوسع أطره كيما يصبح الحديث عن اللاتأدب ممكناً. هناك شبه اتفاق ان قضايا التأدب واللاتأدب يمكن (بل يجب كما يرى البعض) ان يطرحا للنقاش معاً وان للتفوهات غير المؤدبة اثر على الروابط بين المتحاورين إلا ا نه لا يوجد اتفاق متين عن ماهية اللاتأدب. التعريف الأكثر شيوعاً يرى ان اللاتأدب سلوك تصعيدي في سياق معين. ان هذا التعريف يراه العديد من الباحثين ناقصاً فقدموا بدلاً عنه تعريفات أكثر تفصيلاً، تتمايز فيما بينها في الدور الذي أعطته لإدراك القصد في فهم اللاتأدب:

1. يعني اللاتأدب إطلاق أفعال مهددة للوجه عمداً لا مبرر لها لمرام معين.
2. يتضمن اللاتأدب سلوك تواصلي يراد به التسبب بفقدان وجه الشخص المستهدف، أو ان يدركه الشخص المستهدف على انه يراد به هذا.

3. يحدث اللاتأدب عندما يكون التعبير المستعمل غير مقنن مع السياق الذي يظهر فيه، انه يهدد وجه المخاطَب (ومن خلال ذلك وجه المتكلم) ولكن لا يسند أي قصد تهديدي وجهي إلى المتكلم من قبل السامع.

نلاحظ ان التعريفين الأول والثاني يجعلان من فهم السامع لقصد المتكلم مفتاح اللاتأدب في حين يؤكد التعريف الثالث ان إدراك القصد يسمى "وقاحة" وليس "لاتأدب". ان موضوع إثبات فيما لو كان إدراك المتحاورين للمقاصد هو مفتاح تعريف مصطلحي اللاتأدب والوقاحة والتميز بينهما يتطلب مزيداً من البحث والدراسة، ولكن ما تم إثباته اليوم هو ان هذين المصطلحين يغطيان مجال مفاهيمي متشابه جداً. وهذا ما وضحه كل من لوتشر وواتس بالقول ان المجال المفاهيمي للاتأدب تشاركه إياه المصطلحات الواقعة ضمن السلوك اللغوي التصعيدي:

ان السلوك الموسوم بالسلبية، أي السلوك الذي يخرق القانون الاجتماعي، يثير تقييمات سلبية مثل غير المؤدب، أو المفردات البديلة كالوقح أو العدائي أو المهين أو المتهكم وغيرها بالاعتماد على درجة الخرق ونوع التفسير النظري الذي يقع ضده هذا السلوك غير الملائم.

في الظاهر يبدو اللاتأدب نقيض التأدب ولهذا يكون الحديث عن التأدب رصيف انطلاق سفينة البحث في بحر اللاتأدب. ولكن على أي حال لا يشكل مفهوم التأدب نقطة انطلاق ثابتة ومقبـ ولة عموماً فهل هو على سبيل المثال عكس التأدب كما يفهمه الشخص العادي أم كما يفهمه المختصون؟ وبأي معنى يكون هذا التضاد؟ تزداد حدة نقاش هذه الأسئلة عند المختصين. موضوع آخر هو النظر في إمكانية استعمال العدة المصطلحية المستعملة في وصف التأدب لوصف اللاتأدب. عموم اً تبدو عدة التأدب المصطلحية مصممة لتحليل التفاعل الاجتماعي وبهذا تكون صالحة كنقطة انطلاق في دراسة اللاتأدب ولكن، مرة أخرى، هناك أسباب تحول دون استعمال مفاهيم وأبعاد والعلاقات المتبادلة في نموذج التأدب في نموذج اللاتأدب، فنظريات التأدب الكلاسية مثلا تعطي انطباع ان اللاتأدب هو نتيجة عدم

فعل أي شيء (نتيجة عدم القيام بعمل ترميمي أو فعل تواصلي لغرض إقامة قواعد التأدب والالتزام بها). إذن هذا لا يشتمل على المجموعة الكبيرة من الأفعال التواصلية الهادفة التي يراد بها تحقيق اللاتأدب. فضلاً عن ان اعتماد نظريات التأدب الكلاسيكية مصدر الجهاز المصطلحي ينتج عنه نقل المشاكل المرتبطة بتلك النظريات إلى نموذج اللاتأدب.

ومن المفاهيم الأساسية في نظرية اللاتأدب هو:

العمل العلائقي (Relational Work)

يمكن ان يفهم العمل العلائقي مرادف لمصطلح هاليدي Halliday 'مستوى التواصل الشخوصي' ويـ قصد به العمل الذي يستثمره الأفراد في علاقاتهم في التفاعل، وهو لا يُعطل أو يُفعل في التواصل بل انه يُزج دوماً. يستلزم العمل العلائقي وجود متفاعلين اثنين في الأقل ويرتبط ارتباط وثيق بمفهوم الوجه. هذا ويغطي مصطلح العمل العلائقي السلسلة كلها من السلوك المؤدب والمناسب إلى السلوك غير المؤدب وغير المناسب.

كما ويتضمن العمل العلائقي مسالة كون التصرف موسوم أم غير موسوم، ويرتبط مفهوم التوسم Markedness هنا بالملائمة Appropriateness: إذا كان السلوك غير ملائم فانه سيكوم موسوم، وقد يكون ملحوظ. أما السلوك غير الموسوم فهو السلوك الحصيف Politic (وهو السلوك اللغوي الذي يتناسب مع القيود الاجتماعية للتفاعل الجاري) وهو سلوك غير ناتئ Salient. كما في المثال الآتي:

- مرحبا أستاذ محمد، كيف حالك؟
- مرحبا عمار، أنا بخير، كيف حالك أنت؟

التأدب هو السلوك الموسوم بالإيجاب. ان السلوك اللغوي الذي يتخطى حدود المتوقع (السلوك الناتئ) ينبغي ان يسمى مؤدب أو غير مؤدب بحسب ميل السلوك نفسه تجاه قطبي سلسلة التأدب السلبية أو الايجابية.

- مرحبا أستاذ محمد، سررت برؤيتك، اشتقت إليك، كيف حالك؟
- مرحبا عمار، أنا بخير شكراً لك، سررت برؤيتك أيضاً. كيف حالك؟

يرى بعض الباحثين ان التأدب يعني فعل ما هو مناسب، لكن واتس كان على صواب في الإشارة إلى حقيقة ان الأفراد عادة يقومون بما هو أكثر من المطلوب. نلاحظ هنا ان السلوك الموسوم ليس متساوي في الامتداد مع السلوك المناسب/الحصيف. السلوك الموسوم إيجاباً، والمرجح ان يوصف بالمؤدب هو أيضاً حصيف/مناسب. تثير هذه النقطة موضوع الفرق بين "التوسم" و"المواءمة Appropriacy" إذ ان كلاهما يرتبط بالقواعد الموقفية (قواعد الموقف). ربما السمة المميزة للتوسم هي علاقته بالشعور. لاحظ في المخطط تن "غير الموسوم" يقابله "الموسوم إيجاباً/سلباً"، انه يتضمن شعور محايد مقابل شعور إيجابي/سلبي. يشير الباحثون ان التمييز بين "الملائم" أو "غير الموسوم" و"غير الملائم" أو "الموسوم" ليس باتاً بل ضبابياً، كما أشير إليه بالخطوط النقطية في المخطط أعلاه. ربما من الأفضل ان ننظر إليها كمقاييس لها درجات من الاختلاف بين السلوك والموقف الاعتياديين نسبياً مثل التحية واستئذان الانصراف في السياقات المتوقعة وتلك التي تكون أكثر خلاقية. إحدى مشاكل تمييز المواءمة هي تحديد "ما يفهم على انه يلائم القيود الاجتماعية للتفاعل الجاري" و"ما هو متوقع" يرى كلببر ان توقعات المواءمة تقوم على نوعين من القواعد: القواعد التجريبية والقواعد الاجتماعية والتي تقود إلى تقييمات مختلفة عن السلوك.

أنواع اللاتأدب

يميز كلببر (1996) بين نوعين من اللاتأدب:

1. اللاتأدب المتأصل

تحدث ليتش 1983 عن التأدب النسبي والتأدب المطلق. يشير التأدب النسبي إلى تأدب فعل نسبياً في سياق معين في حين يشير التأدب المطلق إلى التأدب المرتبط بأفعال مستقلة عن سياق. عن التأدب المطلق يقول ليتش ان بعض الأفعال القصدية مثل الأمر غير

مؤدبة بطبيعتها وأخرى مؤدبة بطبيعتها مثل العرض. كذلك يذكر براون وليفنسون 1987 ان أنواع معينة من الأفعال تهدد ماء الوجه في جوهرها وهذا يعني ان أفعال معينة مثل الأمر والتهديد والنقد تخالف وجه الشخص الايجابي (رغبته في ان يكون مقبولاً) و/أو وجه الفرد السلبي (رغبته في ان يكون غير معترَض السبيل).

يقود هذا التنظير إلى افتراض وجود أفعال غير مؤدبة في أصلها على غرار تلك المؤدبة في أصلها. وهنا ينبغي الإشارة إلى ان أي بحث خارج دائرة المنظرين سيأخذ السياق في الاعتبار فلا توجد جملة مؤدبة أو غير مؤدبة في أصلها. دائماً ما نقول ان تقولات معينة غير مؤدبة لكن هذه التقولات ليست هي نفسها غير مؤدبة لكن الظروف التي استعملت فيها هي التي تعطي حكم التأدب من عدمه (فريزر ونولان Fraser and Nolan 1981). ليس من الصعب ان نأتي بمثال عن فعل يفترض انه غير مؤدب إلا انه يوصف بالمؤدب في سياق معين، فالأمر مثلاً يمكن ان يكون مؤدب في سياق يكون فيه ذات فائدة للشخص المأمور كقولنا "هيا كُل" لضيف من اجل ان يتناول وجبة عشاء فاخرة.

ولكن في بعض الأحيان، ينتج عن تقارن الفعل والسياق لاتأدب يمكن ان يوصف بالمتأصل، إذ انه لا يمكن ان يرقق بأي وسيلة تأدب. على سبيل المثال، يقول كلبر انه كان ذات يوم بصحبة مسافرين آخرين اثنين في سيارة يقودها سائق متوتر المزاج وانه لاحظ ان السائق ترك ماسحة زجاج السيارة الأمامية تعمل رغم عدم سقوط الأمطار. أراد كلبر ان يخبر السائق ليوقفها عن العمل ولكن كل صيغة لهذا الطلب ستكون لها نتائج غير مرغوبة وتثير الانتباه إلى حقيقة سخافة ترك ماسحة الزجاج تعمل وهذا يقود إلى إلحاق الضرر بوجه السائق الايجابي. يظهر هنا تصادم الأهداف: يرغب كلبر ان يكون مؤدب ولكن لا توجد صيغة تأدب يمكن ان تمحو لاتأدب الفعل الذي أراد كلبر ان ينجزه. يقول كلبر انه وصل طريق مسدود فلم يقل شيء. جرب احد المسافرين اللذين كانا معه فقال "هل تمطر؟" وحقق هذا الغاية فجذب انتباه السائق ليوقف المساحات ولكن رغم استعمال صيغة غير

مباشرة لغرض التأدب إلا انها أحرجت السائق من خلال الإشارة إلى خلل واضح في قدرته على القيادة.

ان مفهوم اللاتأدب غير المرتبط بسياق يشمل أفعال قليلة كالأفعال التي تجذب الانتباه إلى حقيقة ان الشخص المستهدف منهمك في فعالية غير اجتماعية مثل تنظيف الأنف او الإذنين. من الصعب التفكر في عمل تأدبي أو تغيير في السياق يزيل بسهولة اللاتأدب الموجود في تفوه مثل "هل بإمكانك ان تكف عن تنظيف أنفك؟"، ان سبب وصف هذه الأفعال باللاتأدب المتأصل هو ان التأدب يحدث نتيجة تكيف الفرد مع ما يسمى بالإهانة الافتراضية (virtual offense كما يسميها غوفمان)، أي ان إظهار الاهتمام في قضية تهديد الوجه في الفعل يبين للفرد انه يضع اهتمامات الآخر في القلب. الفعل الذي يضم لاتأدب متأصل لا يتضمن أهانه افتراضية أو كامنة فهو نفسه مهين في انجازه وغير قابل للتعديل بالعمل التأدبي. ففي مثالنا "هل بإمكانك ان تكف عن تنظيف أنفك؟" يمكن ترقيق تهديد الوجه الكامن في طلب الكف عن الفعالية بعمل تأدبي لكن ضرر الوجه الذي يستهدف جذب الانتباه إلى فعالية غير اجتماعية لا يمكن ان يرقق. ينطبق هذا التفصيل عن الأفعال ذات اللاتأدب المتأصل أيضاً على اللاتأدب المتأصل الذي ينشأ عن تقارن الفعل والسياق كما في مثال الماسحات. في كلتا الحالتين يكون تهديد الوجه الكامن ليس في متناول العمل التأدبي ويجذب الانتباه إلى أمر غير مرغوب به في المخاطَب يوجه التفوه ضرر حتمي إلى وجهه الايجابي.

2. اللاتأدب التهكمي (الزائف)

اللاتأدب التهكمي أو المزاحي هو ذلك الذي يبقى سطحياً إذ يفهم منه انه لا يراد به التسبب بإهانة فمثلاً صادف ان شخصاً وصل حفلة متأخراً وبينما كنا يوضح للمضيف انه أخطأ الوقت بين الساعة 7:00 والساعة 17:00 حياه شخصاً مبتسماً وقال له "أيها المتسول

الغ بي". كان يعلم ان هذا النوع من اللاتأدب سطحياً ولم يقصد به شيء آخر وانهم استقبلوه في الحفلة. تطرق ليتش إلى هذا النوع من الظواهر وضمه في مبدأ المزاح خاصته:

لغرض إظهار التضامن مع السامع قل له شيئاً (1) غير حقيقي على نحو بين، (2) غير مؤدب على نحو بين. وهذا سيقود إلى التفسير التالي: ان ما يقوله المخاطب للمخاطب غير مؤدب ومن المؤكد انه غير حقيقي، إذن فما يقصده المخاطب هو مؤدب وحقيقي. (1983: 144)

يؤكد ليتش ان المزاح يعكس الألفة ويعززها، فكلما قوت ألفة العلاقة صار التأدب اقل ضرورة وأهمية. وهذا يعني ان قلة التأدب مرتبطة بالألفة وهكذا فان اللاتأدب السطحي يعزز الألفة. ولكن هذا يصح في السياقات التي يفهم فيها اللاتأدب على انه غير حقيقي.

إذا كانت قلة التأدب مرتبطة بالألفة كما يظهر في نظرية براون وليفنسون، فان من الممكن جداً ان يفسر اللاتأدب السطحي مزاحاً في السياقات التي ليس فيها ألفة حيث يكون غريب ولا ينسجم مع التوقعات. لو نظرنا إلى إعلان "كلوا لحم البقر أيها الحمقى" على محل بائع لحوم استرالي، قد نفترض ان الزبون بصورة عامة بعيد اجتماعياً عن البائع وأكثر قوة (سلطة) منه (إذ ان له سلطة تحديد نجاح أهداف البائع أو عدمه). من المقطوع به ان البائع ليس في موضع توظيف لفظ تخاطب منتقص ازدرائي وليس له مصلحة يجنيها من ذلك إذن انه يريد بذلك مزاحاً بلا شك. تسند دراسة سلوغوسكي و تيرنبول Slugoski and Turnbull (1988) للمجاملات والشتائم التهكمية هذه الحجة. بالرغم من ان نموذجهما لم يتضمن عامل السلطة إلا انهما اختبرا تأثير البعد الاجتماعي. مالت العينة نحو تفسير الشتيمة مزاحاً وعدها مؤدبة في حالات البعد الاجتماعي العالي. كذلك جذبت دراستهما النظر إلى عامل الشعور (الحب/الكره) بوصفه عامل مستقل. كلما زاد حب الأشخاص لبعضهم زاد اهتمامهم بوجوه بعضهم. لهذا تفسر الشتائم مزاحاً حينما يوجهها المتكلم لأشخاص يحبهم.

الوجه

الوجه مصطلح يفهم بالبديهة والحدس ولكن يشق إعطاؤه تعريفاً دقيقاً. انه يتعلق بفهم الناس لقيمة الفرد، الكرامة، الهوية، ويرتبط بقضايا أخرى كالاحترام والمقام والمنزلة والسمعة والكفاية. يقول ليم Lim (1994: 210) ان اهتمام الفرد بالوجه يتعلق بالقيم الاجتماعية الايجابية، فالناس لا يطلبون لوجوههم ما يعدونها قيماً سلبية. هذا ويبدو ان ظاهرة الوجه ظاهرة عالمية يهتم الجميع بها.

يرتبط مفهوم الوجه ارتباطاً وثيقاً بتصور الفرد للهوية (فهم الفرد لذاته): الذات كفرد (كينونة منفردة) الذات كعضو في مجموعة (كينونة جمعية) وذات في علاقة مع الآخرين (كينونة علائقية). في جميع هذه الجوانب الثلاثة، يرى الناس أنفسهم يمتلكون صفات معينة (كالصفات الشخصية والصفات البدنية والمعتقدات والنسب اللغوي... الخ). انهم يدركون بعض صفاتهم ايجابياً (مثل ذكي أو شجاع) وبعضها سلبياً (مثل بدين أو غير ذي حس فني) وبعضها حيادياً. لدى الناس رغبة أساسية في ان يقيمهم الآخرون ايجابياً فهم يريدون ان يعرفهم الآخرون (ضمناً أو صراحةً) بخصالهم الايجابية وان لا يعترفوا بخصالهم السلبية. يرتبط الوجه بهذه الخصال الحساسة وجدانياً، علماً ان صفات الوجه الحساسة هذه قد تتباين من شخص لآخر ومن سياق لآخر.

ان الصفات التي يكون الفرد حساساً "وجهياً" تجاهها يمكن ان تطبق على الشخص كفرد وعلى المجموعة أو المجتمع الذي ينتمي له الفرد أو يتماثل معه. لنأخذ على سبيل المثال الصفة 'موهوب'. يمكن ان يعتبر الفرد نفسه فرداً موهوباً (فنان موهوب مثلاً) أو قد يعتبر المجموعة أو المجتمع الصغير الذي ينتمي له موهوب (عائلة موهوبة أو فريق عمل موهوب). يمكن ان يكون هناك في بعض الأحيان تطبيق علائقي كأن يكون الفرد قائداً موهوباً أو معلماً طيبَ القلب إذ يستلزم هذا عنصر علائقي أساسي في التقييم.

يضيف واتس (2003: 121) ان مفهوم الوجه أستعمل مجازاً للإشارة إلى خصال الفرد و/أو كينونات تجريدية مثل المقام والاحترام والاعتبار والذات وغيرها منذ وقت طويل جداً. أستعمل في الصين القديمة وظهر في ثقافات العالم المختلفة عبر التاريخ. يبدو لهذا المصطلح بشكل عام أهمية كبيرة عند علماء الانثروبولوجيا تفوق أهميته عند علماء الاجتماع وعلماء اللغة. ظهرت أول مقالة عن التطور التاريخي لمفهوم الوجه في الثقافة الصينية في مجلة غربية (American Anthropologist) عام 1944 نشرها هسين تشن هو Hsien Chin Hu تتبع فيها تطور المفهوم (الوجه) من مفردتي lien و mien إلى المصطلح الصيني الحديث الأقرب لمصطلح mien وهو mianzi حيث يترجم إلى الجزء الخارجي، الوجه، السمعة، الهيبة والاحترام.

غالباً ما يرجع منظرو مفهوم التأدب الصيني الحديث لهذه المقالة بوصفها دليل على أقدمية وتعمير مفهوم الوجه. يقول لي وونغ Lee Wong (1999) "ان الشخص إذا أحب وجه شخص آخر فان عليه ان يتجنب فقدان الوجه (أي إلحاق الضرر بماء الوجه) ويصونه وذلك بان يهتم بوجه الشخص الآخر. من الضروري ان يعتني الشخص بوجه الآخر". ان حفظ ماء الوجه هو فعل انسجام - إدراك الذات (1999: 24). يقصد بفعل الانسجام هنا محاولة الأفراد إظهار صيغ اعتبار مشتركة ومتبادلة تجاه الآخرين، وان لا يكونوا غير متعاونين ويفقدون الاحترام الذي حصلوا عليه أو الذي يرومون الحصول عليه في نظر الآخرين.

يوضح واتس (2003: 120) هذه الحالة بمثال عن نظام التفاعل في فعالية اجتماعية سويسرية. في المحال السويسرية، خاصة تلك التي تقدم خدمة الزبون على النُضُد، حيث يسأل العامل الزبائن 'من التالي؟' حينها ينظر الزبائن من حولهم ليستبينوا مجيء دورهم. لا يبالي العاملون خلف النُضُد إطلاقاً للتحقق من مَن دخل المحل أولاً خاصة في الأيام المزدحمة حينما يعج المحل بالزبائن. لا يمكن ان يتوقع احد انهم يراقبون الأدوار فهم منهمكون في تقديم الخدمة للزبائن وبهذه الحالة يكون الأمر كله بيد الزبائن.

ان اخذ دور شخص آخر يعني فقدان الاحترام لان بقية الزبائن سيلحظون ذلك لاسيما الشخص الذي أخذ دوره، فهذا الفعل اهانة وتعد على حقوقه. وهنا ينطبق قول لي وونغ "ان الشخص إذا أحب وجه شخص آخر فان عليه ان يتجنب فقدان الوجه ويصونه وذلك بان يهتم بوجه الشخص الآخر. من الضروري ان يعتني الشخص بوجه الآخر". يجلب فعل التعدي على الدور 'فقدان الوجه' لكلا المشاركين. يدمر الشخص المنتهك وجه الشخص الذي حان دوره وكذلك يدمر وجهه في نظر بقية المشاركين.

لكن الأمر ليس دائماً بهذه البساطة. تخيل على سبيل المثال محل جزار في مدينة صغيرة في فصل الصيف في صباح يوم سبت حيث ينتظر السكان المحليين وزوار المدينة النظر في طلباتهم. لنفترض ان هناك ثلاثة عاملين خلف النُضُد لخدمة الزبائن. عندما تدخل محلاً في سويسرا فانك تقف في مؤخرة المحل وتتقدم باتجاه النُضُد ليتم النظر في طلبك، وهنا يفترض ان الزبون ينظر إلى اللحم والنقانق المعروضة خلف زجاج النُضُد. ولكن في حقيقة الأمر يريد الزبون ان يتأكد ان لا احد من الذين دخلوا بعده قريب من النُضُد خشية ان يستولي على دوره. وفي الوقت نفسه يحاول ان يخمن أي من العاملين سيلبي طلبه ومتى يحين دوره.

يتعقد الموقف أكثر إذا ما أدركنا حقيقة عدم وجود طوابير وتذاكر مرقمة للزبائن يتم من خلالها مناداتهم الواحد تلو الآخر، وهذا يستدعي مراقبة دقيقة وافتراض حسن نية لدى بقية الزبائن لمعرفة متى يحين الدور. لنفترض أيضاً ان أهل المدينة يعرفون انك قدمت المدينة حديثاً وهذا يعني انك إذا أخطئت دورك فانك قد تخسر الكثير من احترام الذات. يذكر واتس انه فاته ذات يوم ان ينظر من حوله ليستبين دوره وافترض خطئاً ان دوره حان فإذا بامرأة من أهل المدينة تعيده بقوة إلى مكانه وهو بدوره لم يتفوه بكلمة لشرح الموقف لها أو يرمم كبرياءه (وجهه) المخدوش.

غوفمان ومفهوم الوجه

قدم عالم الاجتماع إيرفنغ غوفمان Erving Goffman نظرية في التفاعل الاجتماعي في خمسينيات وستينيات القرن الماضي اقترح فيها ان علم الاجتماع وعلم الانثروبولوجيا الاجتماعي ركزا بحثهما في خمسينيات القرن العشرين على المعاني الرمزية للعادات والممارسات الاجتماعية وأهملا أهمية الفرد فيها. فإذا ما عدنا إلى مثال محل الجزار السويسري فان نقد غوفمان سيقع على الاهتمام بالمعنى الرمزي لحقيقة عدم وجود طوابير أو تذاكر للزبائن وحركة الزبائن التدريجية نحو النُضُد ونظراتهم على الزبائن الآخرين عند سماع "من التالي؟"...الخ وليس فيما يفعله الزبائن أنفسهم (كأفراد) للتعامل مع الموقف.

يستند غوفمان إلى دوركهايم Durkheim الذي يعتقد ان شخصية الفرد يمكن ان ينظر إليها كحصة واحدة من الاعتبار الجمعي، وقال ان غايته هي"اكتشاف بعض المعاني التي منحت للشخص في عالمنا العلماني المدني نوع من 'القدسية' تعرضها وتؤكدها الأفعال الرمزية". إذن فلكل زبون في محل الجزار نوع من القدسية يؤكَد حينما يعده بقية الزبائن "التالي" الذي سيلبى طلبه. وهكذا فان عمل غوفمان يركز على المستوى الصغير من التفاعل البشري وليس على وصف المستوى الكبير للعمليات الاجتماعية، انه يتناول ما يقوله ويفعله الفرد في التفاعل الاجتماعي كما في مثال محل الجزار.

ان النظر للفرد بوصفه شيئاً مقدساً يضمر المعاملة "الشعائرية" لذلك الشيء، وان هذه المعاملة الشعائرية للفرد على المستوى الصغير للتفاعل الاجتماعي تتضمن أحداثاً مقننة موسلبة (جعل الشيء منطبقاً على اسلوب معين) يعرفها المشاركون جميعاً. وهذا يعني انه لكي تتصرف بشكل ملائم كزبون في محل جزار سويسري في صباح يوم سبت مزدحم عندما يعرف الجميع انك نزلت المدينة حديثاً، **عليك ان:**

1. تستعد لدخول أي مزاح محلي ممكن ان يحدث بينما تنتظر دورك.
2. تعرف ان من المناسب لك ان تقترب من النُضُد بعد ان تلبى طلبات الآخرين.

3. تكوّن تخميناً متواصلاً عن أي عامل سيلبي طلبك.

4. تعرف ان الفرد ينظر إلى الآخرين بجوار النّضُد عندما يسمع نداء "من التالي؟".

يقول غلكمان Gluckmann (1962: 24-25) ان مصطلح التطقيس Ritualization يشير إلى "شعيرة أو طقس موسلب ينجز فيه الأشخاص المرتبطون بالممثلين الأساسيين وأنفسهم أيضاً أحداثاً مقننة بحسب أدوارهم الدنيوية". يركز غلكمان على أشكال الشعائر الدينية ولكن ليس من الصعب جداً تطبيقها أيضاً على فعاليات التفاعل الحواري بل وحتى على مثال محل الجزار. يقترح غلكمان ان المشاركين في السلوك الشعائري يعتقدون ان "هذه الأحداث المقننة تعبر عن العلاقات الاجتماعية وتُحسنها كيما تؤمن البركة العامة والنقاء والحماية والازدهار للأشخاص المعنيين بها بطريقة روحانية لا تدركها الحواس. وهنا يمكن القول ان نظام التفاعل في محل الجزار السويسري صباح يوم السبت في فصل الصيف يفيد في تامين "بركة عامة" دنيوية و"حماية" حقوقهم كما في أداء الطقوس الدينية.

يرى غوفمان اننا نحصل على معرفتنا عن العالم والمكانة التي نشغلها فيه بشكل كلي من خلال التفاعل الاجتماعي. يقول في مقالته الشهيرة 'عن عمل الوجه' (التي نشرها عام 1955 وأعاد نشرها عام 1967) ما يأتي:

عندما يظهر التفاعل الكلامي في أي مجتمع، تظهر منظومة من الأعراف والعادات والقواعد البروتوكولية لتؤدي وظيفة إرشاد وتنظيم تدفق الرسائل. يسود الفهم عندما نعرف أين ومتى يسمح لنا الشروع بالكلام، بين مَن، وبأي موضوع تحادث. (1967: 33-34).

ان "منظومة الأعراف والعادات والقواعد البروتوكولية" هذه هي في الحقيقة السلوك الحصيف في نوع الفعالية الاجتماعية هذه، وهي "موجودة" فقط لأنها تؤدى باستمرار من خلال التحادث، ويقيمها المشاركون بانها 'لائقة' و'صحيحة' و'صالحة'. من الواضح ان الأداء المستمر لما هو 'لائق' و'صحيح' و'صالح' في نظام التفاعل الاجتماعي لا يتضمن بالضرورة أي تحادث على الإطلاق، كما رأينا في مثال محل الجزار. على أي حال، يتضمن هذا تحادثاً في معظم الأحيان كأن يلقي احد الزبائن التحية على آخر ويحادثه، أو عندما يضايق الجزار

زبوناً أو يمازحه. ان "منظومة الأعراف والعادات والقواعد البروتوكولية" هذه ليس لها قاعدة في الواقع سوى هذا التأدية المتواصلة.

إذن، وجه الفرد هو الصورة المكوّنة من التضمينات المعبرة في تدفق الأحداث الشامل في مشروع (نوع من التفاعل الاجتماعي). رغم ان غوفمان لم يقل هذا بشكل صريح إلا ان بإمكاننا ان نفترض انه ترجمة المشاركين الآخرين لذات الفرد التي نتعلم قبولها وإعادة إنتاجها. ان ذاتي أنا في لحظة وجودي في محل الجزار عندما وضعت طلبي بشكل غير شرعي قبل زبون من أهل المدينة عانى على الأقل من الترجمة التي كونها الزبون الذي أخذت دوره كوني 'لست من أهل المدينة' وادعيت اني 'من سكان المدينة المحليين' و'متعجرف' و'وقح'، ومن المحتمل ان أكون 'غير سويسري' فيما لو عرفت هويتي. في الوقت ذاته، تصوراتنا التي نكونها عن 'ذاتنا' من خلال تراجم الآخرين تضمر اننا مثل اللاعبين في 'لعبة الشعائر'. النظم الشعائرية التي يتشكل فيها الذات تضم "منظومة/نظم الأعراف والعادات والقواعد البروتوكولية" التي تكون شواهد التفاعل اللفظي.

ان المفهوم الأساسي الذي طوره غوفمان في مقالة "عن عمل الوجه" هو مفهوم الوجه. ان مفهوم الوجه هو مفهوم مجازي موجود في ثقافات العالم المختلفة. ويعرفه غوفمان بانه "القيمة الاجتماعية الايجابية التي يطلبها ا لشخص وجدانياً لنفسه من خلال الخطوط التي يفترض الآخرون انه أخذها خلال تواصل معين. انه صورة الذات المرسومة بالصفات الاجتماعية المستحسنة". إذن، فالوجه هو التصور الذي نكوّنه عن 'ذاتنا' من خلال تراجم الآخرين في التفاعل الاجتماعي وخاصة التفاعل الكلامي (من خلال التحادث). هذا ويقصد بالخط Line مخطط من الأفعال الكلامية وغير الكلامية يعبر بواسطتها عن آرائه حول الموقف ومن خلال هذا يعطي تقييمه للمشاركين.، وعن نفسه خاصة. ان الخط المتوقع ان يأخذه صاحبنا في مثالنا عن محل الجزار فرض عليه ان ينظر إلى بقية الزبائن قرب النَّضد ليتفحص فيما لو كان قد حان دوره فعلاً. ولعدم قيامه بذلك خرج عن الخط. يمكننا فقط ان نطالب بالقيمة الاجتماعية الايجابية وفقاً للطريقة التي تُفسر بها أفعالنا من قبل المجموعة، ففي

صباح يوم السبت بسبب الحادثة الصغيرة بادعاء الدور "خطئاً" لم يسمح لصاحبنا بالمطالبة بالقيمة الاجتماعية الايجابية.

قد يكون عدد الخطوط التي يمكن ان نأخذها خلال التفاعل اللفظي محدود ولكن تبقى لدينا إمكانية حق الاختيار. نستشف من تعريفات غوفمان ان وجه الشخص – صورته الاجتماعية الايجابية التي يطلبها – قد تختلف من تفاعل إلى آخر ومن جزء من ذلك التفاعل إلى آخر إعتماداً على الخطوط التي وقع عليها الاختيار.

بهذا يصبح مفهوم غوفمان عن الوجه متغير جداً، بل انه كينونة غير ثابتة لكنها تفيد في الوقت نفسه في تكوين تصور ثابت نسبياً عن الذات. كما ويمكننا ان نستنتج من هذا ان الوجه خاضع إلى ترجمة أو تفسير المشاركين الآخرين أكثر من خضوعه لنا، حيث يعبر غوفمان عن الحالة بالقول:

ان وجه الفرد والآخرين هي منشآت ذهنية لنفس النظام، حيث تحدد قوانين المجموعة ووضوح الموقف مقدار المشاعر التي ينبغي على الفرد ان يمتلكها للوجه وكيفية توزيع هذا الشعور بين الوجوه المشتركة. (1967: 6)

لذلك فان الوجه ليس جانباً دائماً من تكويننا للذات. انه لا يغرز في أبداننا بل يقع في تدفق مجرى الأحداث أثناء اللقاء غير المتوقع (المناوشة). يصبح الوجه مرئيا فقط عندما تقرأ الأحداث وتفسر في التقييمات المعبر عنها في تلك الأحداث. كما ويوضح غوفمان انه مهما كان الوجه مهماً بالنسبة للفرد فانه يبقى خاضعاً للمجتمع. ان أي حدث يتسبب في عدم رضا المشاركين الآخرين يمكن ان ينتج عنه انسحاب الوجه.

السياق

نستعمل عادة في حديثنا اليومي وخطابنا الأكاديمي مفاهيم عامة مثل اللغة والخطاب والحدث والذهن والمعرفة والمجتمع والسلطة في الغالب من دون معرفة التعريف الدقيق لهذه المفاهيم ذلك أن هذه المفاهيم مفاهيم أساسية تحتاج إلى نظريات معقدة، إن لم نقل حقول دراسية مستقلة، للإلمام بخواصها. يصح هذا على مفهوم السياق حيث يستعمل هذا المفهوم حينما نريد ان نبين ان ظاهرة ما أو حدث أو فعل أو خطاب ينبغي ان يدرس أو يوصف بموجب علاقته ببيئته، أي ظروفه المحيطة. فالأمر لا يقتصر على الوصف إنما تفسير خواص الظاهرة بموجب بعض جوانب سياقها.

يبدو ان هناك علاقة تأثير بين الأحداث وسياقاتها. نرى ان مفهوم السياق يستخدم عادة لتفسير الأشياء حيث نسمع ان شخصاً يضع الشيء في 'سياقه الصحيح' كما اننا نرغم دوماً ان لا نصف الأشياء 'خارج سياقاتها'.

نستشف من هذه المقدمة العامة في الوصف غير المنهجي لمفهوم السياق اننا لا نفهم الظواهر المعقدة بشكل صحيح من دون أن نفهم سياقها.

السياق في العلوم الإنسانية والاجتماعية

1. الأدب والسيمياء والفنون

اعتاد الباحثون في مجالي الأدب والفن ان يدرسوا العمل وبنيته بمعزل عن سياقه الاجتماعي أو الحالة النفسية لكاتبه. رُفضت هذه المناهج 'الانعزالية' و'المستقلة' (الشكلانية والنقد الجديد) لصالح مناهج سياقية تفسر فيها العديد من سمات العمل الفني بموجب 'ظروفه' النفسية والاجتماعية والثقافية والتاريخية. وهذا لا يعني اننا يجب ان نكون اقل تركيزاً على تفاصيل بناء القصيدة أو الرواية إنما يصبح فهمنا أكثر كمالاً إذا ما أضفنا له وصف

وشرح سمات النص الأدبي بموجب سياقه. ان التسييق Contextualiztion جزء مهم في فهمنا للسلوك الإنساني بشكل عام والأدب والنصوص بشكل خاص.

والأمر نفسه ينطبق على العلم الجديد، السيمياء (علم العلامات)، إذ يعتمد هذا العلم بشكل أساسي على أفكار مجردة (العلامات) وتطبيقها على أنواع أخرى من الخطاب والتواصل مثل الأدب والقصص والأفلام والرقص والفن وال تصميم متأثراً باللسانيين البنيويين، يذكر ان دراسات سيميائية قليلة أعارت اهتماماً للسياقات الاجتماعية والثقافية ولكن ومع ظهور السيمياء الاجتماعي والتحليل النقدي في مطلع تسعينيات القرن الماضي نحى علم السيمياء منحى اجتماعي في البحث.

2.علم اللغة

اقتصر علم اللغة لعقود من الزمن على الدراسة 'الشكلانية' 'البنيوية' و'التحويلية' للعلامات والأصوات والكلمات والجمل والمعاني وأفعال الكلام. شهدت ستينيات القرن الماضي ظهور علوم جديدة (التداولية، علم اللغة النفسي، علم اللغة الاجتماعي، إثنوغرافيا الكلام) أخذت تنظر في سياقات اللغة واستعمال اللغة الإدراكية والاجتماعية والثقافية.

وما بين علم اللغة والفلسفة ظهرت دراسة أفعال الكلام والتضمينات الحوارية لأول مرة والتي لم تؤكد على دور الحدث الاجتماعي في استعمال اللغة فحسب بل وضعت الشروط السياقية للملاءمة Appropriateness في التفوهات. وفي هذا الإطار تحديداً تم تحليل مفهوم 'السياق' مفهوماً مستقلاً. كانت سوزان إيفرن-ترب Susan Ervin-Trip من ريادي علم اللغة الاجتماعي ومن بين اللغويين الذين أيدوا بقوة دراسة السياق وانتقدوا قلة البحث فيه في الدراسات السابقة.

ان استبعاد السياق من الدراسات اللغوية جاء نتيجة اعتقاد بعض علماء اللغة ان بنية السياق فوضوية وفقهية لا يمكن دراستها نظامياً.

3. الدراسات الخطابية

جاءت دراسة الخطاب في ستينيات القرن الماضي بأفكار جديدة مهمة في دراسة اللغة والتواصل، إلا ان العديد من إسهامتها الأولى كانت بنيوية وشكلانية. احتذت قواعد النص الأولى قواعد الجملة التوليدية رغم محاولتها تضمين وصف شكلاني للسياق كجزء من العنصر التداولي. وتناولت دراسات الصنف اللغوي الأولى (كالسرد والجدل) نموذج شكلاني ولم تستخدم المناهج السياقية إلا نادراً. وقدم علم نفس معالجة النص الإدراكي نظرة ثاقبة فيما يسمى "السياق الإدراكي" للخطاب.

أخذت دراسات الخطاب الأولى هذه خطوة واحدة باتجاه شرح السياق ولكنها قيدت نفسها بالسياق اللغوي Co-text لوحدات اللغة واستعمال اللغة. ما زالت العديد من الدراسات سواء في علم اللغة أو غيرها من العلوم تحصر هذا مفهوم السياق بالسياق اللغوي لما يسبقه أو يتبعه من كلمات وجمل واقتراحات وتفوهات وادوار في الحوار.

ثم تطور الأمر في سبعينيات وثمانينيات القرن الماضي حينما درست بنية الخطاب نظامياً في سياقها الاجتماعي والتاريخي والثقافي، وقد سبقتها في ذلك جزئياً اللسانيات الاجتماعية واثنوغرافيا الكلام.

4. تحليل الخطاب النقدي

ظهر منهج نقدي اجتماعي-سياسي في دراسة استعمال اللغة والخطاب والسلطة في نهاية سبعينيات القرن الماضي على يد فريق من الباحثين يتقدمهم روغر فاولر Roger Fowler، وفي ثمانينيات وتسعينيات القرن أفضى هذا المنهج 'النقدي' إلى حركة دولية: تحليل الخطاب النقدي تحت تأثير الباحثين الاوروبين من امثال نورمان فيركلوف Norman Fairclough ووداك Wodak وفان دايك Van Dijk وماير Meyer.

تفوقت هذه الحركة على اللسانيات الاجتماعية والإثنوغرافيا التواصل وغيرها من المناهج الاجتماعية والثقافية في دراسة استعمال اللغة خاصة في اهتمامها في إعادة الإنتاج الخطابي للسلطة الاجتماعية والدراسة النقدية للخطاب السياسي والايدولوجيا ودراسة المشاكل الاجتماعية البارزة كالتعصب. تطورت هذه الحركة النقدية بالتزامن مع (وملهمة بـ) الحركة الأنثوية والدراسة النقدية للجندر واللغة والخطاب.

وعلى الرغم من هذه الدراسات المستفيضة للأبعاد السياسية والاجتماعية للخطاب، فان تحليل الخطاب النقدي لم يطور نظريته الخاصة عن السياق أو عن علائق السياق بالخطاب. في الحقيقة افترضت العديد من هذه الدراسات أشكال مختلفة من الحتمية الاجتماعية التي تتحكم القوى الاجتماعية بموجبها بالخطاب مباشرة.

5.علم الاجتماع

في علم الاجتماع أيضاً جلبت ستينيات القرن الماضي نهضة جديدة بإضافة أبعاد نوعية واجتماعية دقيقة إلى دراسة المجتمع بالتركيز على تفاصيل التفاعل الميداني بشكل عام والحوار بشكل خاص. إلا ان هذه الدراسات اتبعت نفس المنهج الذي اتبعه علم اللغة في بداية الأمر بتركيزها على البنية الشكلانية للتفاعل والحوار مثل قواعد تبادل الأدوار أكثر مما على "موقفيتها Situatedness " الاجتماعية. ثم خف التقيد المنهجي لتحليل الحوار نوعاً ما (أو تم تجاهله) لكي يتسنى وضع بنى واستراتيجيات الحوار والتفاعل في سياقها المجتمعي والمؤسساتي والثقافي. ومنذ نهاية تسعينيات القرن الماضي ونحن نرى اهتماماً متنامياً في السياق في تحليل الحوار وغيره من المناهج ذات الصلة في دراسة استعمال اللغة والتفاعل.

6.الانثروبولوجيا والإثنوغرافيا

إذا كان هناك ثمة حقل معرفي نستثنيه من توجه العلوم الإنسانية والاجتماعية التي اهتمت بالخواص الشكلانية قبل ان تتوجه إلى دراسة المواقف والسياق أو العوامل البيئية

فهو علم الانثروبولوجيا الذي اختص بالدراسة العامة الشاملة للثقافة. هذا ويمكن ان نضيف له الدراسات الإثنوغرافية للخطاب التي لم تقتصر على دراسة الخطاب وحده.

جاء علم الإثنوغرافيا في الولايات المتحدة في ستينيات القرن الماضي بإسهامات أصيلة من خلال تركيزه على الدراسة المفصلة للأحداث التواصلية والكفاية التواصلية بين أفراد المجتمع حيث اوجد ديل هايمز Dell Hymes مؤسس علم الإثنوغرافيا شبكة الكلام وهي عبارة عن ملخص للعوامل السياقية في الحدث التواصلي، وتعد هذه من أولى محاولات الدراسة الصريحة لبنية السياق.

7. علم النفس

ركز علم النفس في بداية ظهوره على السلوك الفردي للشخص، ثم على ذهنه وقليلاً على السياق خارج ظروف التجربة المختبرية، حيث تظهر فيه عناصر السياق متغيرات مستقلة مثل الجندر والعمر والمعرفة لمن تجرى عليهم التجربة. وبقي الحال على ما هو عليه عند السلوكيين وعلماء النفس الإدراكي حتى ثمانينيات القرن الماضي مع وجود بعض الحالات الاستثنائية.

تنامى في العقود الأخيرة الاهتمام بدور السياق في عملية معالجة الخطاب بشكل سريع في علم النفس الإدراكي ولكن رافقه اهتمام متواضع في المناهج السوسيولسانية في دراسة التسييق. وحتى الدراسات التي اهتمت بالخطاب ركزت فقط على بنية الخطاب ومعنى وطبيعة تفسيرها في 'مواقف نموذجية' في الذاكرة وليس على دور السياق (وتمثيله في الذاكرة) في الإنتاج والتفسير.

ان دراسة 'الإدراك الاجتماعي' في علم النفس الاجتماعي الحديث هيأ السياق الاجتماعي اللازم لدراسة الإدراك لكنه اقتصر على دراسة المخطط الذهني الشكلاني والتجارب المختبرية التي لم تختلف كثيراً عن نظيراتها في علم النفس الفردي.

8. علم الحاسوب والذكاء الصناعي

من الملفت للنظر ان علم الحاسوب والذكاء الصناعي ومعالجة اللغة الطبيعية شهدت اهتماماً بالسياق بشكل يفوق ما عليه الحال في علم النفس. تسعى هـذه المناهج إلى تعليل تفسير الخطاب بمصطلحات منهجيـة مثـل الضـمائر وعبـارات التأشـير باللغـة وأزمنـة الفعـل والقبنفتراض وجمع المعرفة وغيرها من خواص الخطاب التي تحتاج إلى السياق.

ختاماً، يمكن القول ان تحليل السياق لا يقتصر على العلوم الإنسـانية والاجتماعيـة. في الواقع ينبغي القول ان السياق ليس مجرد مفهوم تدرسه حقـول معرفيـة مختلفـة يحمـل لـه كل واحد منها معنى مختلف وإضمار مختلـف، إنمـا هـو حركـة أو نظريـة في كـل حقـل مـن حقول المعرفة هذه تناقض أساليب دراسـة الظـواهر اللاسـياقية المجـردة المنعزلـة الشـكلانية الانطوائية كما هي الحال في الفلسفة ونظرية المعرفـة والتـاريخ ودراسـات التواصـل ودراسـة المنظمات وعلم الأحياء والفيزياء.

السياق في الدراسات اللغوية

تزخر الآن الدراسات اللغوية بتعريفات عديدة لمفهوم السياق تتفق جميعها على انـه يتناول الطريقة التي تصبح فيها الصيغ اللغوية (النص) جزء مـن ويـدمج في أو يصـبح مكـون تأسيسي لأنشطة أضخم في العالم الاجتماعي (بلوميرت Blommaert، 2005: 39). يظهر السياق بأشكال متنوعة ويعمل في مستويات متنوعة، من متناهية الصغر إلى متناهية الكبر. متناهيـة الصغر تشير إلى حقيقة ان كل جملة ينتجها شخص تظهر في بيئـة فريـدة مـن جمـل تسـبقها وتليها، وبالتالي تكتسب جزء من معناها من هذه الجمل 'الأخرى'. أمـا المسـتويات المتناهيـة الكبر فترتبط بعموميات التواصل البشري والمجتمعات البشرية، أي حقيقة تصـنيف البشرـ إلى ذكور وإناث، شيب وشباب. ما بين هذين التيارين يقع عالم الظواهر المختلفـة، يعمـل في كـل مستويات المجتمع وعبر المجتمعات، مـن مسـتوى الفـرد إلى مسـتوى النظـام العالمي.السـياق يحتمل أن يشمل كل شيء والتسييق يحتمل ان يكون غير متناه لكن يمكن التنبؤ بـه إلى حـد

ما من الناحية العملية. فالأفراد لديهم أفكار واضحة (ليس بالضرورة دقيقة) عن كيفية جعل اللغة تتلاءم مع الأنشطة وكيفية خلق المعنى من هذا المزج.

يقع السياق في قلب التداولية بينما يقع المعنى في قبل الدلالة والتداولية معاً. في الوقت الذي ركزت فيه الدلالة على بحث المعنى مستقلاً عن السياق، المعنى الحرفي أو ما يقال، تتخطى التداولية هذا الحد وتركز على تحليل ما يُقصد، معنى التفوه، والمعنى الذي قصده المتكلم.

ان دمج السياق في النظرية اللغوية يستتبعه تقييم طبيعة الترابط بين الظاهرة المراد دراستها (الجزء) ومحيطها (الكل). فيما يخص طبيعة الترابط بين الوحدة الإدراكية وسياقها الإدراكي فان تقييم نتاج عملية الاستدلال الإدراكية ونتاج آلية التعليل يكون أما صحيح أو خاطئ. وفيما يخص طبيعة الترابط بين الوحدة اللغوية وسياقها اللغوي فان تقييم نتاج القواعد النحوية فيقيم أما نحوي أو غير نحوي، أما جيد الصياغة أو ضعيف الصياغة. أما طبيعة العلاقة بين الإسهام ومحيطه الاجتماعي-الثقافي فان تقييم نتاج تكوين المعنى الذاتي فيكون أما مقبول أو غير مقبول، ملائم أو غير ملائم. المعنى الإدراكي يستدل عليه بينما المعنى يقيم أما أنتج بتوافق مع قوانين قواعد معينة أو أنتج بعدم توافق مع قوانين تلك قواعد. على العكس منهما يكون المعنى الاجتماعي-الثقافي إذ يحتسب بمطابقة نتائج السياق الإدراكي والسياق المعرفي على (1) مقاصد المتحاورين التواصلية، (2) الإدراكات اللغوية المحتملة الأخرى للمقاصد التواصلية، (3) القيود والمتطلبات السياقية لسياق اجتماعي-ثقافي معين.

يتم التواصل بالمعنى القائم على السياق من خلال توظيف المتحاورين للتضمينات الحوارية العمومية والمحددة وأفعال الكلام غير المباشرة ونظم إدراك المقاصد التواصلية وغيرها من أنواع استعمال اللغة المضمر. درست التداولية الاجتماعية وتحليل الخطاب وتحليل المحادثة مقتطفات طويلة من محادثات بمناهج إدراكية وعملية مرتكزة على المتكلم المفرد وأفعال تواصلية مفردة. لقد وفقوا بشكل صريح الترابط بين الخطاب ككل وأجزاءه التي يتكون منها، ووفقوا الترابط بين المجتمع والثقافة واللغة واستعمال اللغة من جانب

آخر. انعكس هذا في تمييزهم بين المعنى القائم على السياق (معنى التفوه) وغيره من أنواع المعنى القائم على السياق مثل المعنى المضمر حوارياً والمعنى الوظيفي والمعنى الخطابي والمعنى الاجتماعي-الثقافي التي تتكون في الخطاب من خلال توظيف المتحاورين للأعراف الاجتماعية والخطابية. إذن، السياق مرتكز أي نظرية تداولية وان تعريفه شرط ضروري في الدراسة التداولية والتداولية الاجتماعية للغة واستعمالها.

ظل مفهوم السياق في حقل التداولية والتداولية الاجتماعية وتحليل الخطاب مفهوم غامض ولكن هناك ثمة معنى جوهري تستوحيه جميع استعمالات هذا المفهوم وهو تمييز نظرية الجشتالت بين الصورة (الحدث الذي وقع التركيز عليه أو الظاهرة التي تجري دراستها أو تسييقها) وخلفيتها (محيط الظاهرة). من ناحية تعيين الحدود، يشير المحيط إلى محيط الظاهرة المتاخم لها مباشرة أو قد يشير إلى المجال الأبعد عن محيط الظاهرة المباشر. يستوحى تمييز الصورة-المحيط باسم في بحث سلوك المتحاورين المسار الانتباهي الرئيس (Main Attentional Track) والمسار غير الملازم (Disattend Track)، حيث يشير الأول إلى ظاهرة اللغة بوصفها سياق والثاني إلى المحيط، أي الأطر الحيزية والاجتماعية ولغة المتحاورين الجسدية والسياق الموقفي الشامل. وبمعنى آخر يشير المسلك غير الملازم إلى الكون كله ولغرض دمج هذا التعريف العام العريض للسياق في نظرية تداولية فانه يحتاج بعض التحديد.

واعتماداً على إطار البحث، يحدد السياق بالمحيط الشامل للظاهرة التي يجري وبحثها المتمثل على سبيل المثال بالأعراف الاجتماعية أو المحيط الاجتماعي-الثقافي الذي يحدث فيه الخطاب، أو يحدد بالصنف اللغوي التواصلي الذي تشكل فيه الظاهرة المراد بحثها عنصر مكون. لا ينحصر السياق هنا بالمادة اللغوية (أو ما يسمى بالسياق اللغوي Cotext) فهو يشمل الظواهر الاجتماعية والثقافية ويسمى بالسياق الاجتماعي والسياق الاجتماعي-الثقافي. يتألف السياق الاجتماعي النموذجي من المتحاورين وميولهم النفسية وأدوارهم الاجتماعية والخطابية والموقع المادي للخطاب والزمن والخطاب السابق.

أما في تعريفه الضيق، فتعين حدود السياق بالمحيط المحلي المتـاخم مباشرة للظاهرة المراد بحثها ويشير إلى المحيط المتاخم المباشر للصوتيم أو المحيط المتاخم المباشر للمـورفيم أو المحيط المتاخم المباشر للتعبيرة أو المحيط المتاخم المباشر للتركيب النحوي أو المحـيط المتاخم المباشر للمقطع المفرداتي أو المحيط المتاخم المباشر للجملة أو المحيط المتاخم المبـاشر للتفـوه ويمكن أن يشير أيضاً إلى المتحاورين ومحيطهم المتاخم المباشر والخلفية ومحيطها المباشر. إذا كان المحيط مادة إدراكية كأن يكـون إخبـار أو تمثيـل ذهنـي أو افـتراض فانـه يسـمى سياق إدراكي. وإذا كان السياق ذو طبيعة فوق اللغوية، أي مادة لا إدراكية ولا لغويـة، فانـه يسـمى سياق اجتماعي. أما إذا كان السياق مادة لغوية، فانه يسمى سياق لغوي.

أنواع السياق

1. السياق اللغوي

السياق في الدراسات اللغوية التقليدية يراد به الخصائص الآنيـة لموقـف الكلام الـذي يقال فيه التفوه مثل الوقت والمكان والمتحدث والسامع والخطاب السـابق، أمـا مـن الناحيـة العملية فان مفهوم السياق واسع ويفوق ما تضـمنته تلـك الدراسـات. في المنـاهج الفلسـفية الخاصة بالقصدية والفعل لم يعد ينظر للغة بوصفها مكونة من جمل بلا سياق (مجـردة عـن سياقها) بل تحول تركيز البحث نحو دراسة اسـتعمال اللغـة المترسـخ في فعاليـات اكـبر والتـي تكتسب من خلالها تلك الجمل معناها. وهذا مـا بـدا واضـح في نظريـة أفعـال الكـلام حيـث اعتبرت شروط الإخلاص فئات سياق اجتماعية ولغوية.

أما في تحليل الخطاب فان الافتراض العام يرى أن المساهمة الحالية تتطلـب مسـاهمة سابقة من اجل تفسير ووصـف مـوطن انحـلال العقـدة الإحالـة القبليـة **anaphora** واسـترداد العبارات الإشارية وغيرها من المعلومـات السـياقية. وفي التواصـل الجـاري لا تتركـز المسـاهمة الحالية على مساهمة سابقة فحسب بل تقيد شكل ووظيفة الحـديث اللاحـق كـذلك، فعلى سبيل المثال أن سؤال:

- أين الزبدة؟

يتطلب جواب معشق

- في الثلاجة

والذي يهيئ المعلومات المطلوبة.

هذا النوع من الأسئلة يسمح فقط بسؤال كمساهمة لاحقة إذا ما وظف كطلب عن نوع محدد من المعلومات المشار إليها في السؤال السابق مثل: المملحة أم غير المملحة؟ أو عفواً؟ ويظهر هذا أيضاً في تحليل الحوار حيث يعزى للتفوهات حالة السياق اللغوي. أن اللغة التي ينتجها (يصيغها) ويفسرها (يحل شفرتها) المتحاورون تعزى لها وظيفة مزدوجة. انها تكوّن السياق اللغوي من جهة، ويهيئ إنتاجها وتفسيرها السياق لحديث لاحق ولاستخراج المعنى المقصود.بناء على هذا، يبني فعلا التحدث والتفسير السياقات ويحددان في الوقت نفسه بناء السياقات. وكما يقول هيرتاج Heritage (1984: 242) "ان إنتاج الكلام سياقي على نحو مضاعف" إذ يعتمد التفوه في إنتاجه وتفسيره على السياق الموجود، ويكون هو بحد ذاته حدث ينظم أو يشكل سياق جديد للفعل الذي يلي.

2.السياق الاجتماعي

يشمل السياق الاجتماعي سياق حدث الكلام ويعرف باستقطاع السياق اللغوي والسياق الإدراكي من مفهوم السياق الشامل. تضم مكونات السياق الاجتماعي المتحاورين والمحيط المادي الآني بما فيه الموقع والزمن والمجالات السياقية العرفية وغير العرفية.

هذا ولتأثير السياق الاجتماعي على اللغة واستعمال اللغة والأداء التواصلي أهمية في اللسانيات الاجتماعية وتحليلها لتنوع اللغة الاجتماعي. وبينما تدرس اللسانيات الاجتماعية الترابط بين اللغة والمجتمع، يدرس المنهج الوصفي التنظيم التفاعلي في المجتمع حيث يركز على مجال الذاتية ويدرس كيفية قدرة الأفراد المنفصلين على معرفة أو التصرف ضمن عالم مشترك وكيف ينجز المتحاورون سياق مشترك. يرادف السياق المشترك هنا السياق الاجتماعي

والذي ينقسم بدوره إلى سياق اجتماعي محلي وسياق اجتماعي عالمي (عمومي). كما ويتميز السياق الاجتماعي بوجود عدد من الطبقات الوسطية مثل السياق الاجتماعي الوسطي Meso Social Context والذي يرمز إلى الإطار المحدد لحدث كلامي معين أو الإطار المحدد لسياق عرف اجتماعي عالمي.

3. السياق الاجتماعي -الثقافي

يستعمل السياق الاجتماعي عادة مرادفاً للسياق فوق اللغوي الذي يشمل المتحاورين وميولهم النفسية والبدنية ومعرفتهم وافتراضاتهم عن الأشخاص المعنيين ومعرفتهم اللغوية ومعرفة الروتين وأنواع الفعاليات ومقاصدهم التواصلية وأهدافهم التواصلية وخلفية معرفتهم العامة. من المؤكد أن السياق فوق اللغوي الآني مطمور في سياق فوق لغوي أبعد مثل السياق التنظيمي والسياق الاجتماعي-التاريخي للأعراف الاجتماعية والثقافات (وتفرعاتها). هذا ويصنف السياق الاجتماعي إلى أنواع مختلفة من السياقات الاجتماعية-الثقافية. يمكن وصف السياق الاجتماعي وكل مكوناته بالسياق غير الموسوم أو السياق المحايد Default Context بينما يوصف السياق الاجتماعي- الثقافي نوعاً موسوماً من السياق تتغير فيه عوامل معينة كالزمن أو الموقع بنمط معين، كما في حالة التمييز بين ثقافة الزمن أحادي المهمة وثقافة الزمن متعدد المهام، إذ يعتمد هذا التمييز على التفريق بين مفهوم الـ زمن الخطي المحسوس القابل للتقسيم حيث تتم جدولة الأحداث واحداً كل مرة وحيث تعطى هذه الجدولة أولوية على حساب العلائق الشخصية، على عكس ثقافة الزمن متعدد المهام التي توسم بحدوث الأشياء معاً في الوقت نفسه وتعطى فيه الأولوية للعلائق الشخصية. وهذا يعني أن الثقافة تهيئ لنا آلية تصفية تسمح لنا بتفسير السياق الاجتماعي بموجب قيود ومتطلبات سياق اجتماعي-ثقافي معين.

يظهر هذا في مفهوم هايمز Hymes 'شبكة الكلام' المرتكزة على عناصر الموقف. وقد نقح غمبرز مفهومي هايمز: شبكة الكلام والكفاية التواصلية، كما ربط عملية الاستدلال

الإدراكية بنشاط المحادثة الاجتماعي-الثقافي حيث يمثل مفهومه عن الاستدلال المحادثاتي عملية تفسير يحكمها السياق وتقيم فيها مقاصد الآخر ويوضح الذات فيها فهمه واستيعابه من خلال جوابه. إذا كان الجواب وفقاً لمقاصد الآخر، فانه يقيم ملائم والعكس صحيح. يقول ساقل ترويك Saville-Troike (1989: 131): "أن غمبرز جاء بنظرية عن كيفية تخزين المعرفة الاجتماعية في الذهن واستخراجها من الذاكرة ودمجها بالمعرفة القواعدية في حدث التحاور، ولأنها تقوم على قاعدة ثقافية فان المعنى الذي يظهر في المحادثة يكون مختلف للمشاركين إذا لم يكونوا من أفراد المجتمع الكلامي نفسه".

تظهر لنا مساهمة غمبرز هذه طريقاً في رجم الفجوة بين السياق اللغوي والسياقين الاجتماعي والاجتماعي-الثقافي من جهة وبين السياقات اللغوية والاجتماعية والاجتماعية-الثقافية والسياق الإدراكي من جهة أخرى، ذلك أن اللغة هي صيغة ثقافية ذات مقام اجتماعي.

ينبغي أن لا نفهم من هذا أن السياق الإدراكي واللغوي والاجتماعي والاجتماعي-الثقافي هي طبقات غير مترابطة إذ يتمثل السياق بأطر مترابطة (عادة ما تُشبه بالبصل وطبقاته) إذ تتفاعل المعلومات السياقية المخزونة في طبقة معينة بالمعلومات المخزنة بالطبقات المتاخمة في التواصل اللغوي الطبيعي. وبسبب هذه الطبيعة العلائقية التفاعلية يمثل السياق نتاج بنية يمكن أن توضح في سياق آخر ويعاد تسييقها بموجب القيود والمتطلبات السياقية المناظرة.

السياق في التداولية

تهتم التداولية بتلك الجوانب من المعنى التي تعتمد السياق. يقول مبارك:

ان اللفظ 'سياق' مشتق من الفعل textere من اللاتينية بمعنى ينسج. واستعمل في القرون الوسطى بمعنى التأليف الأدبي. في القرن السادس عشر بدأ اللفظ يستعمل ليعني تماسك النص، أي العلاقة بين أجزاء النص ومجمله، وبذلك أضحى يشير إلى تصميم المتكلم. في

القـ رن الثامن عشر، صار اللفظ معنياً بالسياق التاريخي للمجتمع، ففي عام 1808 ميز العالم الألماني فردريك بين ثلاثة مستويات للسياق: المستوى النحوي للتفسير والمستوى التاريخي والمستوى الحضاري. وفي عام 1923 درس مالينوفسكي لغة جزر ترود براند في المحيط الهادي في محاولة لتوسيع مدى الوصف اللغوي من خلال تبيانه لكيفية عمل اللغة في السياقات المختلفة للاستعمال، فلاحظ ان اللغة لا تعمل إلا عندما يرتبط ما يُقال بسياق معين للحالة يفهمه الأشخاص المعنيون. وبعد دراسة مالينوفسكي لسياق الحالة، قام آخرون بدراسته بدقة مثل اللسانيان الاجتماعيان هامس 1962 ولابوف 1966 والفيلسوف بلاك 1971 ومحللا الحوار سنكلير وكاولثارد 1975.

ثم يعرض مبارك بعض التعريفات للسياق:

يقول مالينوفسكي 1923 ان الكلمة لا سياق لغوي مجرد إختلاق ولا تشير إلى أي شيء بنفسها، لهذا فليس للتفوه في اللغة المنطوقة أي معنى خارج سياق الحالة. لقد ركز مالينوفسكي على سياق الحالة من خلال دراسته للغات البدائية التي تنطق فقط ولا تكتب، فقال انه لا يمكن دراسة هذه اللغات إلا بدراسة الحالات التي تستعمل فيها.

ويقرن سنكلير وكاولثارد سياق الحالة بكل السمات ذات العلاقة للظرف والموقف الاجتماعي والخبرة المشتركة للمشاركين.

ويعرف فان دايك السياق بأنه مجرى الأحداث الذي له حالة بداية وحالات وسطى وحالة نهاية.

ويعرف جون لاينز 1977 السياق بموجب المعرفة التي تلعب دوراً حيوياً في الاستعمال اللغوي. فإضافة إلى المعرفة اللغوية، فان المعرفة التي يؤكدها تشمل الدور والمكانة والتحديد ومستوى الرسمية والوسيلة (النطق أو الكتابة) والموضوع والحقل.

ويذهب اوفس 1979 إلى ان مدى السياق يشمل العالمين الاجتماعي والنفسي- اللذين يتعامل بهما المشاركون في وقت معين، ويقول ان هذا المدى يغطي كل معتقدات مستعمل اللغة وفرضياته بخصوص المواقف الزمانية والاجتماعية والأفعال المنطوقة وغير المنطوقة.

كما يصف ليتش 1983 السياق بموجب الخلفية المعرفية التي يفترض بها ان تكون مشتركة عند المتحادثين. هذه المعرفة المشتركة تمكن السامع من تفسير ما يقصده المتكلم من تفوه معين.

وينظر سبيربر وولسن إلى السياق بموجب المستويات التي يتألف منها، كل واحد داخل الآخر، تماماً مثل حزمة البصل، إن جاز التعبير، ويقولان ان السياقات المعرفية واللغوية والاجتماعية والحضارية ليست أصنافاً منفصلة، وان السياق مسؤولية السامع: عليه ان يستحضر المعلومات التي يستلزمها فهم التفوه، وبالتالي فانهما يركزان على معرفة السامع 'الموسوعية' لغرض ربط التفوه بسياقه. بهذا يختلف السامعون كثيراً في تفسير التفوه الواحد وفق نوع المعرفة التي يمتلكونها وما يعدّونها مهمة أكثر من غيرها.

ويقدم مي (2004) منظوراً للسياق يغطي ثلاث مستويات: المعرفة والحالة والنص. يقصد بالمعرفة المعرفة المشتركة بين المتحادثين ويقصد بالحالة الطرف المادي الذي يطلق فيه التعبير وبالنص الخلفية اللغوية للتعبير. كما يقول ان السياق تركيب حيوي في توسع دائم خلال فترة التواصل، وان التواصل الناجح مبني على التفسير الصحيح لكل السياق الذي يرد فيه التعبير.

ويصنف داش (2008) السياق إلى أربعة أنواع: السياق المحلي والسياق الجملي وسياق الموضوع والسياق العالمي. يشير السياق المحلي إلى الدائرة الفورية للكلمة المقصودة. ويشير السياق الجملي إلى الجملة التي ترد فيها هذه الكلمة ويهيئ المعلومة النحوية التي تحدد ما إذا كانت لهذه الكلمة أية علاقة نحوية ظاهرة أو غير ظاهرة مع الكلمات الأخرى في الجملة. ويقصد بسياق الموضوع موضوع النقاش ويركز على مضمون جزء من النص، بينما

يشير السياق العالمي إلى العالم بشكل عام. من الواضح ان الأنواع الثلاثة الأولى تهيئ ما يسمى عادة 'السياق اللغوي' بينما يمثل النوع الرابع السياق اللالغوي.

هذا ويعد فان دايك (2009) السياق "تركيباً مشاركاً" بخلاف المفاهيم التقليدية للسياق التي تفشل حسب زعمه بتفسير حلقة مفقودة أساسية: الطريقة التي يفهم المشاركون بها الحالة الاجتماعية ويحتلونها. انه يقول ان العلاقة بين المجتمع والحوار غير مباشرة، وان بدلاً من العلاقة المباشرة الاعتيادية بين المجتمع والحوار، فان هذه العلاقة غير المباشرة تعتمد على كيفية تعريف مستخدمي اللغة للحالة التواصلية. انه يرى السياق حلقة نامية باستمرار: الدائرة الأولى في هذه الحلقة التفوه نفسه، الدائرة الثانية المتكلم والمخاطب، أما الثالثة فهي الموقف والحاضرون والأشياء والأحداث. دائرة أخرى في هذه الحلقة وقت التفوه الذي يشمل خبرات كل المعنيين، بطريقة أو بأخرى، حادثة الكلام مع التجربة اللغوية. إضافة إلى هذا، يهتم السياق بالمجالات الاجتماعية والإدراكية مثل الآراء والعلائق والأهداف. ان جزءاً من السياق قد يدون مشتركاً بين المشاركين أو ينفرد لمشارك واحد.

نلاحظ من كل هذا مدى التنوع في تعريف السياق وفي تحديد مضمونه.

نظرية الوثاقة

نظرية الوثاقة نظرية إدراكية تعنى بالتواصل البشري طورها كل من سبيربر Sperber و ويلسون Wilson. ظهرت هذه النظرية في نهاية سبعينيات وبداية ثمانينيات القرن العشرين بديلاً إدراكي المركز لنظرية غرايس القائلة بالتعاون القواعدي في تفسير التواصل البشري. ومنذ ذلك الحين صارت نظرية الوثاقة نظرية مهمة جداً في التداولية أنتجت دراسات قيمة في هذا المجال.

تعد هذه النظرية من أهم النظريات في التداولية كونها تركز على استعمال اللغة في التواصل وخاصة على العلاقة بين المعنى والسياق، وهي أيضاً إدراكية تختص بالعلاقة بين اللغة والعقل. يهتم منظروها، على عكس نظرائهم في النظريات المابعديغرايسية وكذلك غرايس نفسه، في وصف العمليات الإدراكية التي يمر بها المتكلم والسامع عندما ينتجان ويفسران اللغة. قامت هذه النظرية على بعض عناصر وأسس نظرية غرايس وخاصة مبدأ ان ما يُتواصل في سياق لابد أن يُفسر بالإشارة إلى اكثر من نوع أو مستوى للمعنى وأن كل من العناصر اللغوية وغير اللغوية تلعب دوراً في تحديده.

الفرضية الرئيسة لهذه النظرية هي أن البشر وهبوا قابلية أحيائية في تحقيق الحد الأقصى من وثاقة المحفز أو المنبه المدخل (بما فيه التفوهات اللغوية وأي سلوك تواصلي آخر). ليست الوثاقة خاصية المحفز الخارجي فقط كالتفوه مثلاً بل التمثيلات الداخلية والأفكار أيضاً والتي قد تكون جميعها مدخلاً للمعالجة الإدراكية. ما تسعى إليه الوثاقة هو جانب نموذجي من النشاط الذهني للبشر المسخر دوماً نحو إحراز الكم الأعلى من المحفز الذي يعالجه. هذه الموهبة الاحيائية هي نتيجة لتطور هندسة وتعقد الدماغ البشري وجزء من قابلية البشر العامة في 'ما وراء- تمثيل أفكار ومقاصد' الآخرين. يقول سبيربر و ويلسون :

نتيجة للضغط المتواصل لتطوير الكفاءة، تطورت المنظومة الإدراكية البشرية بطريقة جعلت آلياتنا الإدراكية تلتقط أوتوماتيكياً المحفز ذا الصلة، كما نشطت آليات الاسترجاع في

الذاكرة الافتراضات كامنة أو محتملة الوثاقة، وجعلت آلياتنا الاستنتاجية تعالجهما تلقائياً بالطريقة الانتاجية المثلى. (سبيربر و ويلسون، 2002: 254)

ومع الموهبة الإدراكية البشرية الفريدة الاخرى وهي القابلية على 'ما وراء - تمثيل أفكار ومقاصد' الشخص والآخرين فان الميل نحو تحقيق الحد الأقصى من الوثاقة يسمح أو يهيئ لنا إمكانية التنبؤ بأي معلومات محتملة الصلة بالآخرين وأي خطوات تفسيرية قد تُستلزم في معالجتها، وبالتالي تسمح بمعالجة أفكار الآخرين.

ادعاءات هذه النظرية

بأربع عبارات يمكن إيجاز هذه النظرية:

أ. ترجمة أو إدراك معنى جملة منسجم ومتساوق مع عدد من التفسيرات المختلفة في السياق نفسه.

ب. تتدرج هذه التفسيرات وفقاً لإمكانية الوصول.

ج. يعتمد السامع على معيار قوي حينما يختار التفسير الأنسب والأكثر ملائمة.

د. يجعل هذا المعيار من الممكن اختيار تفسير واحد من بين سلسلة التفسيرات المحتملة.

يمكن ان تُقسم هذه النقاط إلى عدد من الادعاءات وعلى النحو التالي:

الشفرة والاستدلال

خلافاً لنموذج الشفرات التواصلي الذي بموجبه تصاغ وتُحلل الرسائل، يفضل سبيربر وولسون النموذج الاستدلالي الذي يلعب فيه تحليل أو ترجمةالرسالة دوراً ثانوياً مقارنةً بالنشاط الاستدلالي للمُفسر أو المتلقي. وبهذه الطريقة تحدد ترجمة التفوهات تفسيرهن وتوظف دليلاً يقود إلى معنى المتكلم. لا يستلزم التواصل الشفوي استعمال الشفرة (قواعد اللغة مثلاً) لكن الاستدلال يلعب دوراً رئيساً في تحويل المدخل المشفر إلى تفسيرات خبرية.

احدى أهم إسهامات نظرية الوثاقة هي فرضية أن هنالك فجوة كبيرة بين معنى الجملة (المترجَم) ومعنى المتكلم (المستدَل) والتي يجب ان تُجسر استدلالياً. يبدأ الإدراك أو الفهم في التماثل أو التطابق اللاسياقي للصيغة المنطقية للتفوه والتي تُغنى فيما بعد لتنتج معلومات بينة وصريحة (Explicatures) و/أو معلومات ضمنية (Implicatures).

النظرية المابعديغرايسية

يُقر كل من سبيربر وولسن بتحدر نظرية الوثاقة من نظرية غرايس التواصلية إلا ان نظريتهما ضمت بعض الجوانب التي تحيد عن نظرية غرايس ومن هنا جاءت تسميتها نظرية المابعديغرايسية. انها نظرية تأخذ من نظرية غرايس نقطة الانطلاق خلافاً للنظريات الغرايسية الجديدة التي بقت ملاصقة لمبدأ التعاون ومسلماته الأربع. وهنا نقف عند بعض النقاط:

1. أحد إسهامات غرايس الرئيسة هو تحديده الدور الذي يلعبه القصد في التواصل البشري إذ أرسى تأكيده على التعبير عن وإدراك القصد أسس النموذج الاستدلالي في التواصل. يرى غرايس قاطعاً ان السامع يفسر سلوك المتكلم التواصلي عن طريق تحديد قصده التحتي وهو احد أشكال النشاط العقلي القرائي عند البشر في حين لا يتفق سبيربر وولسن مع غرايس حول المخطط المعقد للاستنتاج البشري في اشتقاق التضمينات.

كما ويشير الاثنان إلى ان تأكيد غرايس على دور القصد يثبت حقيقة ان التواصل يمكن ان يظهر دون الحاجة إلى شفرة، فكل ما على المتواصل ان يفعله ليوصل فكرةً هو ان يجعل المخاطَب يميز أو يدرك قصده.

هذا ويميز سبيربر وولسون مستويين للقصد: **الإخباري** أو **المعلوماتي** Informative (قصد إعلام او إبلاغ السامع شيء ما) **والتواصلي** Communicative (قصد إبلاغ المخاطب بالقصد الإخباري). في التواصل الاستدلالي، يُنجز تحديد القصد الإخباري من خلال تحديد

القصد التواصلي. وتنشط العملية بالتواصل الشفوي المزعوم والتي يتضح فيها للمتكلم والسامع ان المتكلم له قصد 'ما وراء تمثيلي' ليوصل شيء ما. وعلى عكس بقية أشكال نقل المعلومات الاخرى، يستلزم التواصل الاستدلالي الظاهري كلا القصدين ويُنجَز بتزويد المخاطَب ظاهرياً بدليل يساعده في استدلال معنى المتكلم.

2. تعلل نظرية الوثاقة استدلال السامع لمعنى المتكلم (المقصود) من معنى الجملة المشفر باللجوء إلى فرضية مركزية اخرى اقترحها غرايس تنص على ان التفوهات المتواصَلة ظاهرياً تولِد اوتوماتيكياً توقعات تنشط بحث السامع عن معنى المتكلم. ولكن حينما شرح غرايس هذه التوقعات بموجب افتراض السامع ان المتكلم يراعي مبدأ التعاون ومسلماته الأربع، وضحت نظرية الوثاقة هذه التوقعات بموجب مصطلحات ادراكية (باقتراح وجود المبدأ الادراكي للوثاقة دون الاعتماد على مبدأ التعاون).

3. يرى سبيربر وولسن ان لا مسلمات بالمعنى الذي يراه غرايس تلزم في تفسير التواصل. وهذا يتضح بشكل خاص في مسلم النوعية (قل الحقيقة) الذي اقترحه غرايس لتفسير الادوات البلاغية والتهكم. بيّن سبيربر وولسن ان الناس عادة 'متقلقلين' عندما يتكلمون وفي مناسبات محددة فقط يريدون ان تعد تفوهاتهم حرفيا صحيحة. بالإضافة إلى هذا، يقترح كل من سبيربر وولسن ان كل استعمالات اللغة، المتقلقلة كالاستعارة وكذلك الحرفية، يمكن ان يُخاطب بها باطار تفسيري مفرد مبني على توقعات الوثاقة العامة.

مبدءا الوثاقة

اقترح كل من سبيربر وولسن أولاً مبدأ وثاقة واحد لتفسير حقيقة ان فعل 'التظاهر Ostension' يحمل ضمان وثاقته الحتمية إلا انهما في الطبعة الثانية من كتابهما (1995) اقترحا امكانية تمييز مبدأ ادراكي عام للوثاقة: "ينصرف الادراك البشري نحو تحقيق الحد الأقصى للوثاقة" ومبدأ تواصلي ضيق للوثاقة: "كل فعل تواصلي ظاهري يوصل افتراض وثاقته

المثلى". هذا ويشكل الثاني التركيز الرئيس في الـ تحليل التداولي كما ان الأول مهم أيضاً حيث يؤكد حقيقة اننا نميل حيوياً نحو معالجة المُدخل المتوفر الأعلى وثاقة.

يستلزم المبدأ التواصلي تعريف الوثاقة المثلى التي تتألف من جزئين: المحفز الظاهري أن يكون ذا صلة أو وثاقة تكفي جهد المخاطَب لمعالجتها و المحفز الظاهري ان يكون هو الأكثر وثاقة ومتساوق مع قدرات المتواصل وتفضيلاته.

تقييم الوثاقة: التأثيرات الإدراكية وجهد المعالجة

خلافاً لما موجود في التداولية 'الجامدة' التي تؤكد أهمية السياق ولا تهتم سوى بتشريح عناصره إن صح التعبير، ترى نظرية سبيربر وولسن كينونة دينامية ذهنية متكونة من مجاميع ثانوية من افتراضات الفرد عن العالم. وهذه المجموعة الثانوية هي التي يتم الوصول إليها عند البحث عن الوثاقة. تُستلزم عادة عدة امتدادات للسياق لغرض الوصول إلى التفسير الوثيق الأمثل ولكن حالما يوجد تفسير واحد مرضٍ يتوقف التفسير ولا تعالج أي فرضيات تفسيرية اخرى "عندما يتبع السامع مساراً بأقل جهد ويجد تفسيراً يفي بتوقعاته عن الوثاقة وبغياب الدليل المناقض فان هذه هي أفضل فرضية تفسيرية ممكنة ".

يكون المدخل ذو صلة بالفرد عندما يتصل بالافتراضات السياقية المتوفرة لكي ينتج تأثيرات إدراكية موجبة. ان وثاقة المدخل بالفرد هي قضية درجات. بصورة عامة، كلما كبرت التأثيرات الإدراكية الموجبة المنتجة بجهد ذهني اقل، زادت وثاقة المدخل بالفرد. يعتقد سبيربر وولسن ان البناء الهندسي الإدراكي البشري يميل نحو تحقيق الحد الأقصى من الوثاقة. جاء في مبدأ الوثاقة الأول في نظريتهم ان:

<u>مبدأ الوثاقة (الإدراكي) الأول</u>: يُسخر الإدراك البشري نحو تحقيق الحد الأقصى من الوثاقة (أي إلى تحقيق أقصى حد ممكن من التأثيرات (الإدراكية) السياقية بأقل جهد معالجة ممكن).

هذا هو المبدأ الإدراكي العام الذي يمثل خلفية التواصل بشكل عام والتواصل اللغوي بشكل خاص. يستلزم تطبيق هذا المبدأ في التواصل اللغوي ما يلي: لكي يكون الحدث التواصلي ناجح يحتاج المتكلم لانتباه المخاطَب، وبما ان كل فرد يميل نحو تحقيق أقصى قدر من الوثاقة فان على المتكلم ان يجعل تفوهه وثيق الصلة إلى الحد الذي يجعله يستحق انتباه المخاطَب.

وهذا يقود إلى المبدأ الثاني:

مبدأ الوثاقة (التواصلي) الثاني: كل حدث تواصل مزعوم Ostensive (كالتفوه مثلاً) ينقل افتراض وثاقته المثلى.

يشير المنظرون بالوثاقة "المزعومة" إلى الطبيعة "الصريحة" أو "العامة" لمقاصد الفرد التواصلية في أحداث التواصل. يكون ا لتواصل ناجح (ينجز الفهم) عندما يدرك المخاطب هذه المقاصد. ان هذه العملية استنتاجية في المقام الأول ولها كلفتها، لذلك فان المخاطَب لا يبدأ عملية الاستنتاج من دون افتراض انها ستعود عليه بمردود، أي من دون افتراض ان المدخل ليس وثيقاً فحسب، بل وثيق بقدر المستطا ع. إذن، طبقاً لنظرية الوثاقة، عندما يتفوه شخص بشيء لغرض تواصلي فانه يفعله بوجود افتراض الوثاقة المثلى التي تنص على ان:

1. التفوه وثيق لدرجة انه يستحق المعالجة.
2. انه الأكثر وثاقة، ومنسجم مع قدرات وتفضيلات المحاور.

تقييم الوثاقة: التأثيرات الإدراكية وجهد المعالجة

يصف مبدأ الوثاقة التواصلي إجراء السامعين الأساسي حينما يضعون فرضيات حول التمدد السياقي المطلوب لتفسير الحافز الشفوي (الكلامي): ان تراعى الفرضيات التفسيرية وفقاً لإمكانية الوصول (إتباع المسار الأقل جهداً) والتوقف عندما تصل إلى تفسير يفي بتوقعات الوثاقة التي يثيرها الحافز نفسه. فالوثاقة إذن قضية موازنة بين الفائدة التي يولدها التفوه وبين الجهد الذهني الذي يحرز متطلبات هذه الفائدة.

الوثاقة مزية لمدخل عمليات الإدراك البشري التي تفضي إلى نتائج إدراكية موجبة عندما تعالج في سياق معين. وبسبب وجود حوافز كثيرة جداً يمكن ان ننتبه إليها، صممت هندستنا الذهنية لتوزيع أو تعين جهد المعالجة بطريقة تحقق أعلى درجة من الفائدة. لهذا السبب، ترتبط الوثاقة بتحسين معرفة الفرد، ويمكن ان يتحقق هذا أما عن طريق إضافة معلومات جديدة، أو بتغيير فرضيات موجودة، أو الحصول على استنتاجات جديدة تنتج عن الجمع بين معلومات قديمة وجديدة.

ان تحديد وثاقة المدخل للفرد يتطلب عبارتين: (1) كلما زادت النتائج الإدراكية الموجبة عند الفرد من خلال معالجة المدخل في وقت معين، زادت وثاقة المدخل لذلك الفرد في ذلك الوقت. (2) كلما قل جهد المعالجة الذي يستهلكه الفرد في تحقيق هذه النتائج، كلما زادت وثاقة المدخل لذلك الفرد في ذلك الوقت (سبيربر وولسن، 2002: 604).

قضايا ونقاشات مفتوحة

التمييز الضمني /الصريح

احد الفروق الجوهرية بين نظرية غرايس ونظرية سبيربر وولسن هو الفصل بين التواصل الصريح والضمني. بالنسبة لغرايس، يستلزم ما يقال استدلال قليل، يختصر بصورة رئيسة في إزالة الغموض Disambiguation وتحديد الإشارة Reference، بينما يقع كل الحمل الاستدلالي على اشتقاق التضمين Implicature.

التشفير التصوري والإجرائي

من أهم خطوط البحث الرئيسة في نظرية الوثاقة التمييز بين المعنى التصوري Conceptual Meaning والمعنى الإجرائي Procedural Meaning . يُجمل سبيربر وولسن هذا التقسيم كالآتي: "يستلزم الاستيعاب الاستدلالي تكوين ومعالجة التمثيلات التصورية، يغذي

التشفير اللغوي الاستيعاب الاستدلالي، لذا، يعتقد ان يشفر التكوين اللغوي نوعين أساسين من المعلومات: الأفكار أو التمثيلات من جهة واليات معالجتها من جهة أخرى.

تشفر معظم الكلمات أفكاراً إلا ان بعض الكلمات تبين آلية معالجة التمثيلات التصورية، لذا فهي تشفر معنى إجرائي. طبق بلاكمور Blakemore هذه الفكرة على أدوات الربط Connectives (1987) وروابط الخطاب Discourse Markers (2002) التي تحكم مرحلة الاستدلال عن طريق تحديد نوع عملية الاستدلال التي يمر بها السامع في امتداد الخطاب اللاحق. اتسعت قائمة المفردات الإجرائية في الأبحاث الحديثة لتضم عناصر غير كلامية كالتنغيم مثلاً Intonation.

تكوين المفهوم الخاص

تعد فكرة تكوين المفهوم الخاص واحدة من احدث التطورات الحاصلة في نظرية الوثاقة في مجال اللغة المجازية (خاصة في مجال الاستعارة)، والتي توسعت لتشمل تحليل كيفية معالجة المفاهيم بشكل عام.

اعتمد الوصف التقليدي للغة المجاز ضمن نظرية الوثاقة على افتراض ان هناك تشابه تحليلي بين المفهوم المشفر والفكرة المقصودة. ويمكن قول الشيء نفسه عن التفوه الذي تشبه صيغته الإخبارية الصيغة الإخبارية لفكرة المحاور (Pilkington, 2000: 90). طبقاً لوجهة النظر هذه، فان التشابه التفسيري بين الاستعارة المشفرة والفكرة التي تشابهها ستقود السامع إلى اشتقاق تضميناً أقوى أو أضعف.

المعرفة المتبادلة والتجلي المتبادل

يرفض كل من سبيربر وولسن المفهوم التقليدي للمعرفة المتبادلة كونها تولد استدعاء ذاتي غير متناه (يعرف س ان ج، يعرف ص ان س يعرف ان ج، يعرف س ان ص يعرف ان س يعرف ان ج....الخ) ويفترضان بدلاً عنه مفهوم التجلي المتبادل.

ان 'الجلي Manifest' هو ما يمكن لأحد استدلاله أو إدراكه حتى وان لم يفعل ذلك بعد. يساوي مجموع كل افتراضات التجلي البيئة الإدراكية للفرد ويكون مجموع الافتراضات التجلي لعدة أفراد بيئتهم الإدراكية المشتركة. عندما يتجلى إلى جميع الأفراد الذين يتشاركون بيئة إدراكية انهم يتشاركونها تصبح عندئذ بيئة إدراكية متبادلة تتكون من الافتراضات تجلي متبادلة. ان التواصل هو مسالة تكوين افتراضات معينة جلية متبادلة عند المتكلم والسامع.

هذا وانتقد عدد من الباحثين مفهوم التجلي المتبادل إذ يشير كل من مي وتالبوت Mey and Talbot (1988) ان ما فعله سبيربر وولسن هو انهم اخرجوا المعرفة المتبادلة من الباب الأمامي ثم ادخلوها من الباب الخلفي متنكرة باسم "افتراضات التجلي المتبادلة". يرى هؤلاء الباحثون ان البيئات الإدراكية لا يمكن تمييزها من المعرفة المتبادلة ولهذا يبدو ان سبيربر وولسن قد استعملا نفس المفهوم الذي أرادا التخلي عنه.

الأفعال المبلغة وغير المبلغة

احد أهم مجالات البحث النامية في نظرية الوثاقة هي العلاقة بينها وبين أفعال الكلام. يميز سبيربر وولسن (1986: 244-6) بين الأفعال المبلغة وغير المبلغة. يعتمد الأول على إدراك المخاطب ان فعل كلامي معين قد تم انجازه (كالاعتراف أو الوعد أو الشكر) أما في الأفعال غير المبلغة فان التواصل لا يعتمد على تحديد فعل كلامي معين (مثل التنبؤ أو التحذير أو الاقتراح). في هذه الحالة، يقع التواصل الناجح في استرداد السامع لتأثيرات إدراكية ملائمة من التفوه بالاستعانة بالسياق واسترداد مقاصد المتكلم.

وبالمقابل، يرفض نيكول Nicolle (2002) وجود أفعال غير مبلغة بالمعنى الذي تراه نظرية الوثاقة. الأفعال غير المبلغة كفعل التحذير مثلاً في قولنا "هذا الطريق زلق هنا" تناولها نيكول من منطلق اجتماعي وان تأثيرها على البيئة الاجتماعية للمتحاورين يضمر انها يجب ان تُبلَغ: ان استرداد المعلومات الخاصة بالعلائق الاجتماعية عنصر أساسي في عملية

الاستيعاب. حينما يعتمد استرداد هكذا معلومات على تحديد فعل كلامي فان هذا الفعل الكلامي فعل مبلغ (Nicolle, 2000: 239).

التهكم ومفهوم الصدى

وفقاً لما جاء به سبيربر وولسن فان الكتّاب يصورون التهكم بعبارات أو مصطلحات تفسيرية. ان التفوه التهكمي هو تفسير لفكرة أخرى أو تفوه أو افتراض آخر يشابهه والذي يعزوه المتكلم إلى متكلم آخر أو إلى نفسه في وقت آخر. ان التفوهات التهكمية صدوية، أي انها تشير في الوقت نفسه إلى فكرة منسوبة – أو تفوه أو افتراض – وتعبر عن موقف تجاهها، أي ان موقف المتكلم حول ما يتردد صداه يجب ان يكون فصامي. ينطبق هذا التمييز إما على الإخبار الذي يعبر عنه التفوه أو إلى نتيجة أو تأثير معين يولده ذلك التفوه.

علق بعض الباحثين على هذا الموضوع وادعوا ان التهكم يمكن ان يكون غير صدوي، فرد عليهم سبيربر وولسن بالقول ان رغم ان معظم التفوهات لا يمكن فهمها بصورة صدوية فان التفوه يجب ان يكون صدوي من اجل ان يفسر كتهكمي.

الجزئية

تبنى سبيربر وولسن في البداية رأي جيري فودور Jerry Fodor عن هندسة الذهنية للعقل في ثمانينيات القرن العشرين: عدة وحدات تغذي المعالج المركزي بمعلومات محددة.... فوحدة اللغة على سبيل المثال ينشطها فقط وتلقائياً الحافز الكلامي وتغذي المعالج المركزي بصيغة منطقية تخطيطية ثم تُرفد بعد ذلك استدلالياً.

تغير هذا الرأي عن الدماغ في نظرية الوثاقة في السنوات الأخيرة خاصة فيما يتعلق بتركيب المعالج المركزي والذي يعد جزئي هو الآخر (Carston, 1997). الوحدة الأكثر أهمية هي الوحدة التداولية والتي تظهر أيضاً خواص مرتبطة بالوحدات. على سبيل المثال، توهب

هذه الوحدة التداولية بيولوجياً وتفعل عن طريق نوع خاص من المعلومات وتقيد بمبدئها الخاص: مبدأ الوثاقة التواصلي.

نظرية الوثاقة نظرية انطوائية

انتقدت نظرية الوثاقة كونها نظرية فردانية بامتياز تتجنب نواحي التواصل الاجتماعية. يعترف سبيربر وولسن (1997: 147) انهما ركزا على النشاط الاستدلالي عند الفرد لكن التواصل الاستدلالي هو أيضاً اجتماعي في جوهره: يعد التواصل الاستدلالي اجتماعي في حد ذاته، ليس فقط لأنه ضرب من التفاعل بل لأنه أيضاً يستغل ويوسع مدى الأشكال الأساسية للإدراك الاجتماعي.

رغم ان سبيربر وولسن لم يدرسا استعمالات التواصل لنقل المعلومات عن العلاقة الاجتماعية بين المتحاورين فانهما لم يقصدا بذلك نكران أهميتها أو إبداء رغبة قليلة في هذه القضايا، لقد شعرا ان أفضل ما يقدمانه في هذه المرحلة في دراسة التواصل البشري هو تناوله في مستوياته الأساسية وتجريده من هذه الجوانب المعقدة. لهذا، على الرغم من ان ما قدمته نظرية الوثاقة لحد الآن لا يزال في المستوى التجريدي فان له اضمارات واعدة على مستوى سوسيو-لساني عيني (سبيربر وولسن، 1997: 148).

البرهان التجريبي

أنتقدت نظرية الوثاقة كونها تخمينية بدرجة كبيرة، تصف من دون دليل تجريبي الإجراءات الذهنية والخطوات التفسيرية التي يمر بها العقل البشري في عملية التواصل. من الواضح اننا نتعامل مع مادة بحث معقدة ولا تزال غامضة كثيراً ألا وهي العقل البشري.

يعترف سبيربر وولسن (2002: 143) ان الكثير من الدراسات التداولية تتسم بالتردد في النزول إلى ميدان التجريب. حاولت بعض الدراسات الحديثة الحصول على توضيح تجريبي للأفكار الرئيسة في هذه النظرية. قام فان دير هينست Van der Henst وسبيربر (2004)

بمراجعة العديد من الاختبارات التجريبية لمبدأي الوثاقة. قالا ان فرضية ان السامعين يعتمدون تلقائياً على إجراء تفسيري تقوده الوثاقة يمكن ان تختبر تجريبياً أما عن طريق التلاعب عمداً بالجهد اللازم لمعالجة حافز أو عن طريق تغيير ترتيب قابلية الوصول لبضعة تفسيرات متنافسة للحافز نفسه. اختبار ثاني هو التلاعب بمعامل التأثير بجعل تفسير محدد محتمل أو غير محتمل لإرضاء توقعات الوثاقة.

هذا وركزت دراسات أخرى على مجالات البحث التجريبي في هذه النظرية. قام سبيربر وآخرون (1995) على سبيل المثال باختبار كيفية قيام المتحاورين باستنتاج المعنى المتضمن من الجمل الشرطية حسب قابلية الوصول، يتوقفون عندما يصل بحثهم عن الوثاقة توازن وافي من التأثيرات الإدراكية وجهد المعالجة، يختارون البطاقات على أساس هذا التفسير. كان الباحثون قادرون على التلاعب بالجهد وعوامل التأثير وذلك بتغيير محتوى وسياق الجمل الشرطية لإظهار اختيارات صحيحة أو غير صحيحة حسب الرغبة (ولسن وسبيربر، 2002أ: 279).

تطبيقات نظرية الوثاقة

طبقت نظرية الوثاقة في العديد من مجالات البحث ومنها:

1. **النحو:** تهتم نظرية الوثاقة في كيفية عمل الصفات النحوية في تحديد اختيار التفسير المرشح. وهذا يعني ان الترتيب النحوي للتفوهات يلعب دوراً مهماً خلال التنسيق الإدراكي. لهذا تم تناول نواحي عدة من النحو منها أدوات الربط والشرط **Connectives** وأفعال الموقف **Modals** والموقفية **Modality** والظروف والتعبيرات الظرفية وأزمنة الجملة وأدوات التعريف والتنكير.
2. **المزاح:** وفقاً للإطار النظري لنظرية الوثاقة، لم يعد المزاح خاصية للنص بل علينا وصف عمليات الجمهور الذهنية في تفسير النصوص الهزلية.

يقع وراء هذه الطريقة في التعامل مع النصوص الهزلية قاعدة ان المتحاورين يمكنهم ان يتنبئوا بالحالات الذهنية عند الآخرين ومعالجتها ببراعة.ان معرفة ان المخاطب سيختار تفسير المزحة الأكثر وثاقة (أو جزء منه) يتمكن المازح من إنتاج نص يحتمل ان يقود الى تفسير ممكن يلغى فيما بعد في نقطة معينة. يقول يوس Yus (2003) ان الجزء الأولي للعديد من النكات يحمل تفسيرات عدة ترتب حسب إمكانية الوصول إليها. يُقاد السامع الى اختيار تفسير صريح (أكثر وثاقة) لهذا الجزء من النكتة، وفجأة يلاحظ السامع ان الجزء اللاحق له تفسير خفي أو ظليل واحد والذي يثبت انه الصحيح (والذي يقدم التفسير المترابط للنص بأكمله) في آخر الأمر، وهو الذي يفاجئ السامع بظرافة.

3. **الخطاب الإعلامي:** طبقت نظرية الوثاقة بنجاح في تفسير الخطاب الإعلامي، بما فيها الأفلام وعناوين الصحف والمجلات الهزلية وخطاب شبكة الانترنيت والإعلان الذي كانت له حصة الأسد في مجال تطبيق هذه النظرية. ان التحكم في كمية المعلومات المقدمة وتوقع استجابة المستهلكين واحتساب الجهد اللازم لمعالجة المعلومات وكل من الاستراتيجيات الرئيسة لصانعي الإعلانات يمكن ان تحلل بسهولة من خلال تطبيق نظرية الوثاقة.

4. **الأدب:** طبقت العديد من الأبحاث نظرية الوثاقة في دراسة الخطاب الأدبي. تُحلل الأدبية Literariness بوصفها نتائج أو تأثيرات إدراكية تقدحها الحوافز النصية من خلال عمليات ذهنية خاصة تفضي إلى أهمية متزايدة لسلسة من الفروض من خلال استكشاف إدراكي تقوده الوثاقة. ولصعوبة، أو لاستحالة، تكوين افتراضات متبادلة في الأدب فان مسؤولية اكبر تقع على القارئ في استخراج معنى النص المقصود (أو المعنى الخاص بالقارئ) زائداً ما يترتب عن استيعاب النص من مشاعر وأحاسيس.

5. **التأدب:** حاولت عدة دراسات تحليل التأدب في إطار نظرية الوثاقة. على سبيل المثال عرف التأدب ضمن هذه النظرية بوصفه إستراتيجية كلامية منسجمة أو

متعارضة مع التوقعات حول العلاقة الحالية بين المتكلم والسامع، فتقود إلى مسارات تفسيرية مختلفة.

6. **الترجمة:** حاولت دراسات الترجمة المبنية على نظرية الوثاقة استغلال فكرة الشبه بين تفسيرات التفوه المقصودة.

الروابط التداولية

عادة ما نملئ كلامنا بكلمات مثل 'حسناً' و'كما تعلم' و'يعني' وغيرها. ليس لهذه الكلمات معنى مهماً ظاهرياً إلا انها تلعب دوراً كبيراً في تماسك الكلام وفي تأسيس وتقوية العلائق مع المتلقي أثناء الكلام. قد تشير بعض هذا الروابط في سياق معين إلى دور المتكلم وتعبر عن التردد، أو قد تؤسس ارتباط وثيق مع الشريك الحواري، كما انها تلعب دوراً في تأسيس التضامن والصلة والألفة بين المتحاورين.

لهذه الكلمات معنى تداولي (شخوصي أو نصي) ولا تضيف للمضمون شيئاً. انها تلعب دوراً مهماً في تماسك الحوار ، فإذا ما جردنا تفوهاً من هذه الكلمات 'الإضافية' فان الرسالة ستعطي انطباعاً جافاً وغيرَ مترابط.

ما الروابط التداولية؟

يعرف بايبر Biber وزملاؤه (1999) الروابط التداولية بوصفها مقحم من نوع ما، أي كلمات تقوم بذاتها تتميز بعدم إمكانية زجها بعلاقة نحوية مع بقية التراكيب. ويمكن لهذه الروابط ان تتداخل وتتشابك مع أفعال الكلام الروتينية كما في حالة الشكر مثلاً إذ يمكن ان يستعمل رابطاً تداولياً لإنهاء نقاش، أو الاعتذار الذي يُوظف لجذب الانتباه. حتى ظاهرة التردد يمكن ان تستعمل رابطاً تداولياً رغم انها تتم من دون كلمات.

ما يزال عدد الكلمات التي تؤدي وظيفة الرابط التداولي في تزايد إذ يضم الآن صيغ النداء والظروف وصيغ التعجب وكلمات القسم (الحشوية). هذا ويقدم نورك Norrick (2009: 83) وصفاً شاملاً للروابط التداولية يقول فيه:

كانت الروابط التداولية مادةً خاماً للبحث التداولي الذي ركز على حلقه ضيقة من الروابط نالت فيه الروابط الأكثر شيوعاً، خاصة تلك التي تشكل جزءاً من روابط الخطاب، اهتماماً كبيراً في عدد من اللغات بينما لم يصب الروابط الأقل شيوعاً من الدراسة المنظمة

سوى القليل. وتجدر الإشارة هنا إلى ان التطور التاريخي للروابط التداولية يتطلب مزيداً من البحث.

هذا ويرى البعض وجوب إضافة المرقات Hedges إلى الروابط التداولية كونها تؤدي مهمة تعديل وترقيق ما يقال وبهذا يمكن عدّها رابطاً تداولياً. كما يمكن ان تعمل كمسدات لفظية تهيئ للمتكلم فرصة التوقف والبحث عن كلمات أو ترميم كلامه. كما وتشمل الروابط التداولية مجموعة فرعية أخرى تضم عبرات التعليق Comment Clauses مثل 'أعني' و'أعتقد' و'كما تعرف' و'كما ترى' والتي تؤدي الوظيفة ذاتها.

تعيين الروابط التداولية

سُلط الضوء حديثاً على الروابط التداولية والفضل في هذا الأمر يعود إلى الاهتمام باللغة المنطوقة (الكلام) الذي أحياه توفر العينات الكلامية. وهذا ما تمخض عنه عدد من الكتب والدراسات في العقدين الماضيين.

ولكن هذا لا يعني توفر رؤية واضحة عن كيفية تحليل الروابط التداولية، إذ اننا لم نتوفر بعد حتى على اتفاق حول تسميتها أصلاً. فهناك من يسميها الروابط التداولية وآخر يسميها روابط الخطاب أو أدوات الخطاب أو الروابط أو المسدات...الخ. هذا ويعتمد فريزر Fraser تسمية الروابط التداولية كمصطلح عام يضم عدداً كبيراً من الظواهر التداولية التي لها وظيفة 'المقحم' في حين يشمل مصطلح روابط الخطاب التعبير عن العلاقة بين التفوهات مثل التوسع، أو التناقض أو الاستنتاج. لا يقف هذا الخلاف عند مشكلة التسمية بل يعكس اختلافات عميقة حول كيفية تعريف الروابط التداولية. وما يزيد صعوبة تحديد هذه الروابط أيضاً هو صعوبة تمييزها عن بقية الفئات وأصناف الكلمات وان لها وظائف لا توصف إلا من خلال مصطلحات تداولية أو خطابية. هذا ويدل العدد الكبير للأطر النظرية المستعملة في وصف الروابط التداولية على إمكانية وجود أكثر من منهج لدراستها. فهذه الروابط على سبيل المثال نوقشت في نظرية التأدب بوصفها مرققات بالإضافة الى وظائفها

المهمة في تنظيم الخطاب. كما ان هذه المناهج قد تكون تتابعية أو مسحية حيث تصف الدراسات التتابعية كيفية استعمالها في المراحل الأولى من اللغة وكيفية تطورها إلى روابط تداولية من أصل مفرداتي.

من هنا نستشف ان من غير الممكن إعطاء قائمة شاملة تضم كل الروابط التداولية.

خصائص الروابط التداولية

يتفق معظم الباحثين ان للروابط التداولية معنى إخبارياً قليلاً، أي انها لا تنتمي للمضمون بل إلى التداولية. انها تداولية من حيث انها تسهل للسامع تفسير التفوه من خلال الإشارة إلى كيفية ملائمة التفوه السياقَ على سبيل المثال. كما ان لها سمات شكلانية ووظيفية. الروابط التداولية في الغالب عناصر قصيرة لا تدمج نحو ياً ببقية أجزاء الجملة، وتتخذ عادة موضعاً أولياً في التفوه وليس وسطياً وعادة ما يرتبط استعمالها بالمحادثات غير الرسمية. وهذا يعني ان المحادثة غير الرسمية التي تخلو من الروابط التداولية تبدو غير طبيعية. كما يعتمد استعمال هذه الروابط على نوع الكلام (الموقف) وعلى المتكلم.

وفيما يأتي بعض الخصائص النموذجية للروابط التداولية كما يوردها آرتشر- Archer وآخرون (2012: 77)

1. الخصائص الصوتية والمفرداتية

- عناصر قصيرة يمكن ان تختزل صوتياً وتدمج عَروضياً بمجموعة صوتية اكبر أو قد تكوّن مجموعة صوتية مستقلة (يميزها عن باقي التفوه توقف قصير).

2. الخصائص النحوية

- غالباً ما تظهر في بداية الجملة (لكنها لا تنحصر دائما في هذا الموضع).
- تظهر خارج البنية النحوية أو تُلحق بها على نحو مهلهل.
- اختيارية يمكن حذفها من الجملة دون أي تغيير في المضمون (الرسالة).

3. الخصائص الدلالية

- ليس لها معنى إخباري أو لها معنى إخباري قليل.

4. الخصائص الوظيفية

- متعددة الوظائف وتعمل على عدة مستويات لغوية في وقت واحد.

5. الخصائص السوسيولسانية والاسلوبية

- تعنى بالخطاب الشفوي وليس المدون وترتبط باللارسمية.
- تتكرر كثيراً.
- موصومة اسلوبياً وترتبط بعدم الطلاقة أو الفصاحة.
- يتأثر استعمالها بالجندر وعادة ما تغلب على كلام النساء.

احتوت معظم هذه الخصائص على مفردات مثل 'عادة' و'غالباً' وهذا يعني انها خصائص محتملة وليست مطلقة، حتى ان بعضها غير متفق عليه كالادعاء انها تكثر في كلام النساء.

وظائف الروابط التداولية

الروابط التداولية وظيفية بالدرجة الأولى وتؤدي وظائف في مجالات لغوية مختلفة. هذا ويميز الباحثون وظيفتين رئيسيتين لها:

1. الوظيفة النصية

تؤشر وظيفة الروابط التداولية النصية حدود البنية في الخطاب. قد تشير إلى سابق أو لاحق في الخطاب أو تشير إلى العلاقة بين التفوهات التي تربطها. يمكن إدراج بعض من وظائفها فيما يأتي:

- يُستهل بها الخطاب أو يُنهى بها.
- تعمل كمسد لغوي أو وسيلة مواصلة الدور.
- تعيين الحد في الخطاب، فقد تشير إلى موضوع جديد أو الانتقال إلى موضوع آخر.

- تشير إلى التحولات من عنصر إلى آخر في الخطاب.
- يُرمم بها الخطاب.

2. الوظيفة الشخوصية

ترتبط وظيفة الروابط التداولية الشخوصية بالموقفية الإدراكية (Epistemic Modality) وتعبر عن شعور أو رد فعل أو موقف تجاه السامع أو النص. كما وتستخدم أيضاً في التعبير عن المعرفة المشتركة أو التضامن أو لترقيق ما يقال لغرض التعبير عن التراخي أو التأدب.

يمكن للروابط التداولية ان تؤدي الوظيفتين. كما ان التركيز على دراسة إحدى الوظيفتين ينتج عنه تحليلاً جزئياً لكيفية استعمال هذه الروابط. خير مثال على الرابط التداولي متعدد الوظائف هو 'حسناً' حيث يؤدي هذا الرابط الوظيفتين النصية والشخوصية، كما جاء في دراسة كارتر ومكاثي Carter and McCathy (2006: 152-3).

إحدى وظائف 'حسناً' على المستوى النصي- هي الإشارة ان المتكلم يفكر بشيء أو أشياء.

أ. ما رأيك بخطة الكلية؟

ب. حسناً، دعني أرى، انها بكل تأكيد أفضل من الخطة السابقة. هذا رأيي فيها.

أ. لماذا قالت هذا؟

ب. حسناً، لا أعرف بالضبط. اقصد انها ربما تفكر في الانتقال إلى بيت آخر.

فضلا عن انها يمكن ان توظف في الإشارة إلى بداية أو نهاية موضوع أو حدث كلامي.

- حسناً، دعونا نبدأ.
- حسناً، هذا يكفي الآن. سأراكم الاسبوع المقبل في نفس الموعد.

تظهر 'حسناً' عادة في بداية الدور، لكنها يمكن ان تظهر أيضاً في وسط التفوه، أو بعد توقف كمسد لغوي، أو كوسيلة لمواصلة الدور إذا كان المتكلم يصحح ما قاله أو يبحث عن تعبير بديل.

- لم اقل أنا سعيد إطلاقاً، حسناً ربما قلت إنني لم أكن سعيد.

أما على المستوى الشخوصي، فان 'حسناً' يمكن ان تعبر عن رد فعل أو إجابة عن تفوه سابق. تشير 'حسناً' ان ا لمتكلم يقول شيئاً يتناقض مع ما قيل تواً أو لا يتفق مع ما هو متوقع.

أ. أنت دائماً ما تخرج لدوامك المسائي يوم الثلاثاء.

ب. حسناً ، أنا اليوم متعب جداً للغاية ولن اخرج.

أ. هل تسكن في بابل؟

ب. حسناً، بالقرب من بابل (حيث تستخدم 'حسناً' في الإجابة عن سؤال يبدو غير ذي صلة)

كما يمكن ان تستعمل 'حسناً' في فتح موضوع جديد (بمعنى لدي شيء أخبركم به)

- قلت لكم اني ذهبت البارحة إلى البصرة، حسناً، خمنوا من رأيت هناك!

وغالباً ما تتكتل 'حسناً' مع غيرها من روابط الخطاب أو الظروف أو التعبيرات الظرفية وخاصة في الإجابات غير المفضلة.

- حسناً في الواقع لا اعتقد انها وافقت.

- حسناً في الحقيقة لقد اشتريتُ بيت في القرية.

قد تؤدي الروابط التداولية وظائف معقدة جداً في التفاعل الاجتماعي حسبما أثبتته دراسة بولدن Bolden (2006) للرابطين 'وهكذا So' اها Oh' في التفاعل الاجتماعي بين الرفاق. أظهرت دراسة بولدن كيف يتصدر هذان الرابطان التفوهات التي تطرح موضوع حواري جديد. إلا انها يمكن ان تقدم 'أعراف خطابية' مختلفة، فعلى سبيل المثال استعملت

'هكذا' مع ما يسميه بولدن 'تراخي الآخر' (عرف خطابي موجه نحو المتلقي) في حين استعملت 'يا' للإشارة إلى شيء تم تذكره تواً (عرف خطابي موجه نحو الملقي). لا تقتصر وظيفة 'هكذا' على الإشارة إلى موضوع جديد أو العودة إلى موضوع إنما تؤدي وظيفة تأكيد ان الأمر على جدول أعمال المتكلم لنقاشه وانه متعلق بشؤون المتلقي. بينما تؤشر 'يا' ان المتكلم تذكر شيئاً للتو.

وهنا لابد من التذكير ان للروابط التداولية تطبيقات سريرية. تناول على سبيل المثال سيمونز ماكي وداميكو Simmons-Mackie and Damico (1996) دور الروابط التداولية كإستراتيجية توازن لتعزيز الحوار بين المصابين بالحبسة (فقدان القدرة على الكلام نتيجة لضرر أصاب الدماغ).

الروابط التداولية ونوع النص

تكثر الر وابط التداولية في النص السردي فتجعله أقوى ومفعماً بالحركة والشعور، كما لوحظ انها تتكرر عادة بعد أفعال القول. هذا وتختلف هذه الروابط تبعاً لنوع النص، ففي النص غير الرسمي يكون لها وظيفة موقفية كأن تؤسس وتعزز علاقة ودية أو ان تؤشر ان ما بعده هو مجرد تقدير تقريبي. أما في النصوص الرسمية فنجد روابط من نوع آخر، فقد تركز على وظيفة بنيوية وليس موقفية. نجد على سبيل المثال 'الآن' رابطاً تداولياً يختص بالخطاب الرسمي كإشارة افتتاحية.

توجد هذه الروابط بكثرة في المحادثات غير الرسمية كما انها يمكن ان تستخدم في أنواع النص الأخرى ولكن بوظائف 'جديدة'. هذا وتستعمل الروابط التداولية أيضاً في مجالات التحاور الجديدة كما في وسائل التواصل الاجتماعي وخاصة من قبل المستعملين المتمرسين الذين يتعاملون مع هذه المواقع بوصفها محادثات طبيعية.

الروابط التداولية والتنوع السوسيولساني

أكد الحقل الجديد، التداولية التنوعية Variational Pragmatics، دراسة التنوع التداولي بموجب العوامل السوسيولسانية والمناطقية، إذ أظهرت على سبيل المثال دراسة باير وآخرون (1999) اختلافات في استعمال الروابط التداولية بين الانكليزية البريطانية والانكليزية الأميركية.

تكتسب الروابط التداولية معناها الكامل في السياق الاجتماعي والثقافي. وينبغي ان تتم دراستها بالإشارة إلى الخصائص السوسيولسانية مثل الموقف الاجتماعي وهوية المتكلم وعلائق السلطة. فضلاً عن ان هذه الروابط تختلف من لغة لأخرى وهذا ما يجعل مقارنتها عبر اللغات والثقافا ت أمراً مهماً. تظهر الروابط التداولية بوظائف مختلفة بالاعتماد على خصائص الموقف السوسيولساني مثل دور المتكلم المهني أو هويته حيث يرتبط استعمال 'حسناً' على سبيل المثال بالسلطة والنفوذ حينما يستعملها المحقق في غرفة التحقيق بينما تعكس موقفاً دفاعياً حينما يستعملها الشخص المستجوب.

السياق: حادث في حوض سباحة في فندق أدى إلى إصابة احد النازلين. يجري الآن استجواب صاحب الفندق)

- حسناً، تقع الحوادث في الفنادق بين حين وآخر، أليس كذلك؟

في المثال التالي يستعمل الشاهد 'حسناً':

- كم بقيت هناك قبل يوم الحادثة؟
- مممم قبل ليلة واحدة حسناً أنا ممم ذهبت هناك مبكراً

للعمر والجندر والطبقة الاجتماعية للمتكلمين صلة، خاصة في تفسير استعمال الروابط التداولية. لوحظ ان استعمال الروابط التداولية يختلف بين الرجال والنساء إذ أظهرت دراسة هولمز Holmes (1986) ان النساء في نيوزلندا يستعملن عبارة 'you know' كما

تعلم/ين' أكثر من الرجال لغرض التأكيد والتعبير عن الثقة في الإخبار. كما تشير الدراسات ان استعمال هذه الروابط يختلف بين الشيوخ والشباب حيث يستعمل الشباب هذه الروابط أكثر من الشيوخ خاصة تلك التي تعبر عن الغموض مثل 'نوعاً ما' وغيرها أو تلك التي تستعمل للتأكيد مثل 'كما تعلم'. ليست الروابط التداولية مجرد 'مقحمات' بلا فائدة في التفوهات بل ان له وظائف مهمة في إظهار ان المتكلم ودود ومتعاون. بالإضافة إلى كونها مؤشرات للسامع تبين لها مقاصد المتكلم وان حذفها قد يجعل المتكلم فظ وجاف وغير ودود أو سلبي.

المصطلحات

مسرد التداولية

المصطلحات

المصطلح العربي	المصطلح الانجليزي	ترجمات أخرى			
وسط	Medium				
قناة	Channel				
إسقاط	Projection				
لفظي/ شفوي	Verbal				
التسييق	Contextualization				
	Felicity conditions				
شروط الحقيقة	Truth condition				
الكفاية التواصلية	Communicative competence				
الاستعمال اللغوي/استعمال اللغة	Language use				
مجتمع كلامي	Speech community				
إخبار	Proposition				
شفرة	Code				
استدلال	Inference				
تمثيل/دليل/الوحدة	Representation				
اللاتأدب	Impoliteness				
حصيف	Politic				
موسوم	Marked				
ملائم	Appropriate				

المصطلح العربي	المصطلح الانجليزي	ترجمات أخرى			
موقفية	Situatedness				
التداولية الاجتماعية	Social pragmatics				
تحليل للمحادثة	Conversation analysis				
التضـــمينات الحواريـــة العمومية	Generalized conversational implicature				
التضـــمينات الحواريـــة المحددة	particularized conversational implicature				
صوتم	Phoneme				
مورفيم	Morpheme				
تعبيرة / ركنم	Phrase				
البنية النحوية	Grammatical structure				
كلمة عائد	Anaphora				
الســـياق الاجتماعـــي الوسطي	Meso social context				
فوق لغوي / غير لغوي	Extralinguistic				
الســياق غــير الموســوم (المحايد)	Default context				
بيّن - صريح	Explicature				

المصطلح العربي	المصطلح الانجليزي	ترجمات أخرى			
الجزئية	Modularity				
أدبية	Literariness				
وظيفة	Function				
كفاية /قدرة/مقدرة	Competence				
أداء	Performance				
قواعد /علم النحو الصرف	Grammar				
نحونة	Grammaticalization				
إشاريات	Deixis				
التضمين الحواري	Conversational implicature				
أصول	Maxims				
ترميز - تشفير	Encoding				
حدث الكلام	Speech event				
فهم اللغة	Language understanding				
استغلال	Exploitation				
الاصطلاحية	Conventionality				
اللاإالغاء	Non-defeasibility				
مرققات	Hedges				
مسدات لغوية	Verbal fillers				
عبارات التعليق	Comment clauses				

المصطلح العربي	المصطلح الانجليزي	ترجمات أخرى			
مسحي	Synchronic				تزامني
تاريخي - تتابعي	Diachronic				تعاقبي
إخباري	Propositional				
غير رسمي	Informal				
جندر	Gender				
الموقفية الإدراكية	Epistemic modality				
تراخي	Tentativeness				
تأدب	Politeness				
رابط تداولي	Pragmatic marker				
شخوصي	Interpersonal				
نصي	Textual				
روابط الخطاب	Discourse markers				
سردي	Narrative				
التداولية التنوعية	Variational pragmatics				
وجه	Face				
كينونة	Entity				
التطقييس	Ritualization				
اللاتأدب	Impoliteness				
فعل قصدي	Illocution				
رسمي	Bald on record				

المصطلح العربي	المصطلح الانجليزي	ترجمات أخرى			
غير رسمي	Bald off record				
تأدب سالب	Negative politeness				
تأدب موجب	Positive politeness				
فعل تهديد الوجه	Face threatening act				
حاجات الوجه	Face wants				
لاسياقي	Decontexualized				
تهديد الوجه القصدي	Intentional face threat				
تهديد الوجه العرضي	Accidental face threat				
المراوغة - غير المباشرة /اللامباشرة	Indirectness				
تهديد الوجه التصادفي	Incidental face threat				
العمل العلائقي	Relational work				
التوسم	Markedness				
الملائمة	Appropriateness				
ناتئ	Salient				
المواءمة	Approporiacy				
السياق اللغوي	Co-text				
شروط الإخلاص	Felicity conditions				
شبكة الكلام	Speaking grid				

المصطلح العربي	المصطلح الانجليزي	ترجمات أخرى			
الصنف اللغوي /نوع كلامي	Genre				
تحليل الخطاب النقدي	Critical discourse analysis				
الأنثوية	Feminism				
التأشير باللغة	Deixis				
الألفاظ القريبة على المتكلم	Proximal terms				
الألفاظ البعيدة عن المتكلم	Distal terms				
التأشير الشخصي أو الصيغ التي تشير إلى الأشخاص	Person deixis				
التشريف	Honorifics				
التأشير المكاني	Spatial deixis				
الإسقاط التأشيري	Deictic projection				
التأشير الزماني	Temporal deixis				
إشارة	Reference				
التعابير الاشارية	Referring expressions				
استدلال	Inference				
الاستخدام الاشاري	Referential use				
الاستخدام الافتراضي	Attributive use				

ترجمات أخرى				المصطلح الانجليزي	المصطلح العربي
				Noun referents	أسماء المشار إليهم
				Anaphoric reference	الإشارة اللاحقة
				Antecedent	التعبير الأولي
				Cataphora	الإشارة السابقة
				Zero anaphora	السابقة الصفر
				Ellipsis	الحذف/ إضمار
				Presupposition	الافتراض المسبق - القبنفتراض
				Potential presupposition	قبنفتراض محتمل
				Lexical presupposition	قبنفتراض مفردي
				Structural presupposition	قبنفتراض بنيوي
				Factive presupposition	قبنفتراض حقيقي
				Non-factive presupposition	قبنفتراض غير حقيقي
				Entailment	استلزام
				Ordered entailment	استلزام متسلسل
				Background entailment	الاستلزام الخلفي

المصطلح العربي	المصطلح الانجليزي	ترجمات أخرى			
الاستلزام السبقي	Foregrounded entailment				
التعاون	Cooperation				
الحشو	Tautology				
مبدأ التعاون	The co-operative principle				
حكم/ حكم الحديث/ مسلمات	Maxims				
الكمية	Quantity	حكم الكم	مسلمة القدر	قاعدة الكمية	الكمية
الكيفية	Quality	حكمة الكيف	مسلمة الكيف	قاعدة الكيفية	الكيفية
الوثاقة	Relevance	حكمة العلاقة	مسلمة الملائمة	قاعدة المناسبة	العلاقة
الطريقة	Manner	حكمة - حكم الكلام	مسلمة الجهة	قاعدة الهيأة	الصيغة
ملاحظات حذرة	Hedges				
التضمين الحواري	Conversational implicature	الاستلزام الحواري (المحادثاتي)			
التضمين المقياسي	Scalar impllicature				

المصطلح العربي	المصطلح الانجليزي	ترجمات أخرى			
التضمينات التقليدية	Conventional implicature				
أفعال الكلام	Speech acts	فعل كلام – فعل لغوي	أفعال الكلام	الأفعال الكلامية	
فعل القول	Locutionary act	فعل القول	الفعل الإخباري	فعل قولي	
الفعل القصدي	Illocutionary act	غرض انجازي	الفعل التحقيقي	الفعل المتضمن في القول	
الفعل التأثيري	Perlocutionary act	الفعل التأثيري	الفعل التأثيري	الفعل الناتج عن القول	غاية تأثيرية
الفعل التنفيذي	Performative verb	انجازي – إنشائي	انجازي		
شروط المضمون	Content conditions				
الشروط العامة	General conditions				
الشروط التحضيرية	Preparatory conditions	شروط المعدة	شروط تمهيدية		
الظـروف الملائمـة لتمييـز فعل الكلام	Felicity conditions		شروط نجاح الأفعال التحقيقية		
شروط الإخلاص	Sincerity conditions	قواعد الإخلاص	شروط الصدق		

المصطلح العربي	المصطلح الانجليزي	ترجمات أخرى			
الشروط الأساسية	Essential conditions		الشروط الأساسية		
تنفيذ مكشوف	Explicit performative	انجازي صريح	صريح		
تنفيذ ضمني	Implicit performative	انجازي ضمني	ضمني		
تنفيذ أولي	Primary performative	انجازي أولي			
بيان	Declaration	أفعال إعلانية			
تمثيل	Representative	أفعال تأثيرية			
معبِّر	Expressive	بوحيات	تعبيرية		
موجِّه	Directive	أمريات	توجيهيات		
ملزِم	Commissive	الأفعال اللغوية الدالة على الوعد	الواعدة - إلزامية		
فعل كلام مباشر	Direct speech act				
فعل كلام غير مباشر	Indirect speech act	الأفعال غير المباشرة			
تفاعل	Interaction	تعامل	تفاعل	تواصل	
تأدب	Politeness	تهذب			
فعل حفظ ماء الوجه	Face saving act				
وسائل التخفيف	Mitigating devices				
تخطيط التضامن	Solidarity strategy				

المصطلح العربي	المصطلح الانجليزي	ترجمات أخرى			
تخطيط الاحترام	Deference strategy				
التأدب الشكلي	Formal politeness				
قبسلاسل	Pre-sequence				
نظرية أفعال الكلام	Speech Acts Theory	نظرية أفعال الكلام			
موقفية	Modality	حكم			
سياق	Context				
فك الترميز	Decoding				
نظرية الوثاقة	Relevance Theory	نظرية الملائمة			
قصد	Intention				
موقف/مقام	Situation				
لغة واصفة	Metalanguage	لغة واصفة	فولغوي	الوظائف اللسانية الواصفة (ما وراء اللغة)	
التلفظ	Enunciation				

المراجع

مسرد التداولية

المراجع

المراجع الأجنبية

- Ahmed S. J. Mubarak. (2016). A Sociopragmatic Study of the Effect of Social Variables on Language Use in Iraq EFL Contexts. Unpublished PhD Dissertation. University of Babylon.
- Betty J. Birner. (2013). Introduction to Pragmatics. West Sussex: Wiley-Blackwell.
- Dawn Archer, Karin Aijmer and Anne Wichmann. (2012). Pragmatics. New York: Routledge.
- Derek Bousfield and Miriam A. Locher. (2008). Impoliteness in Language: Studies on its Interplay with power in Theory and Practice. Berlin: Mouton de Gruyter.
- George Yule. (2000). Pragmatics. Oxford: Oxford University Press.
- Helen Spencer-Oatey. (2008). Culturally Speaking: Culture, Communication, and Politeness Theory. London: Continuum.
- Jacob Mey. (2009). Concise Encyclopedia of Pragmatics. Elsevier Ltd.
- Jonathan Clupeper. (1996). Towards an Anatomy of Impoliteness. Journal of Pragmatics 25: 349 – 67.
- Richards Watts. (2003). Politeness. Cambridge: Cambridge University Press.

- Sara Mills. (2003). Gender and Politeness. Cambridge: Cambridge University Press.
- Siobhan Chapman. (2013). Pragmatics. London: Palgrave Macmillan.
- Stephen C. Levinson (1983). Pragmatics. Cambridge: Cambridge University Press.

المراجع العربية

- مسعود صحراوي. (2005). التداولية عند العلماء العرب: دراسة تداولية لظاهرة "الأفعال الكلامية" في التراث اللساني العربي. بيروت: طار الطليعة.

مسرد التداولية





المملكة الأردنية الهاشمية
عمان- العبدلي- شارع الملك حسين
قرب وزارة المالية - مجمع الرضوان التجاري رقم 118
هاتف: +962 6 4611169 - +962 6 4616436
فاكس: +962 6 4616435
ص.ب 926141 عمان 11190 الأردن
E-mail: info@daralredwan.com
www.redwanpublisher.com

